FRANCISCA SERRANO

MUEVE TUS AHORROS Y GÁNATE UN SUELDO



LAS CLAVES PARA GANAR EN BOLSA CON POCO DINERO



Índice

Portada
Dedicatoria
Invictus
Prólogo, por Roberto Moro
¿Por qué este libro?
Episodio 1. La entrevista
INTRODUCCIÓN
Episodio 2. El viaje
Capítulo 1. PLAN B
Episodio 3. El encuentro
Capítulo 2. DINERO
Tres motivos por los que queremos ser ricos o tener dinero
¿Qué es la riqueza para mí? = independencia financiera
Capítulo 3. ¿CÓMO CONSTRUYO MI PLAN B? TRES NEGOCIOS QUE REQUIEREN POCO DINERO
Tener una idea u ofrecer un servicio y venderlo en internet
El *marketing* multinivel o MLM
El *trading*... ¿pero qué es?
Episodio 4. Mi primer día de clase
Capítulo 4. EL NEGOCIO DEL *TRADING*
¿Qué se necesita para vivir del *trading*? ¿Por dónde comienzo?
¿Qué son las posiciones cortas?
¿Qué es invertir a la baja?
Capítulo 5. NOCIONES SOBRE LA BOLSA Y LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS EN LOS QUE SE PUEDE HACER *TRADING*
¿En qué instrumentos financieros puedo hacer *trading*?
Capítulo 6. ¿QUÉ SON LAS VELAS JAPONESAS?
¿Cómo se forman las velas japonesas?
¿Cuánto dura una vela?
¿Qué puede hacer el precio?
¿Qué son los retrocesos en el precio?
¿Qué información es la que nos interesa en una vela?
Los 10 mejores patrones de vela
Examen de velas
Soluciones
Capítulo 7. *PRICE ACTION* O ACCIÓN DEL PRECIO
Analizando el precio
Episodio 5. Segundo día de clase
Capítulo 8. EL SECRETO DEL ÉXITO
El cuadrante del flujo del dinero
Los 7 pasos de Robert Kiyosaki para alcanzar la independencia financiera

Ejercicio complementario del capítulo 7
Episodio 6. Tercer día de clase
Capítulo 9. HERRAMIENTAS DEL *TRADING* (I)
Soporte y resistencia
Capítulo 10. HERRAMIENTAS DEL *TRADING* (II)
Medias móviles. Concepto
Fibonacci y el número de Dios
¿Se pueden predecir cambios de tendencia a partir de Fibonacci?
Episodio 7. Cuarto día de clase
Capítulo 11. NUESTRO SEGUNDO SOCIO: HACIENDA
¿Quién tributa en España?
El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
Afectación de inversiones económicas
Capítulo 12. DOS ENTRADAS DE *TRADING* RENTABLES
La ruptura de tendencia con tres impulsos claros
La técnica de ruptura de laterales
Capítulo 13. PARAÍSOS FISCALES
¿Qué es un paraíso fiscal?
Requisitos para ser considerado un paraíso fiscal
Tipos de paraísos fiscales
Internet
Lista de paraísos fiscales
Episodio 8. Quinto día de clase y último
Capítulo 14. LA LEY CON LOS 10 ARTÍCULOS DE LOS TRADERS DE ÉXITO
¿De qué depende que un *trader* sea un ganador?
Epílogo
Nota de la autora
Bibliografía
Notas
Créditos


UNIVERSIDAD DE
MILLONARIOS
VIRTUAL

A mi madre y a mi padre que desde el cielo me siguen protegiendo.

A Sergio, mi marido y mi mejor alumno, que ha superado con creces a su profesora.

A mi hijo Sergino, por su ternura y bondad.

A Luis, Temis, María, Aitor, Jorge del Canto, Roberto Moro, Pedro Pinedo y Rosa Estañ, que conforman el equipo de tradingybolsaparatorpes.com, por su apoyo incondicional y por hacer posible este proyecto.

A todos y cada uno de los estudiantes de mis cursos presenciales y online,
cuya asistencia me ha enriquecido;
con sus experiencias y con la aportación económica a su formación
harán posible nuestro proyecto benéfico en África.

A Ana Rosa y Pilar por darme la posibilidad de publicar mi obra
con la editorial a la que representan.

A Pilar Sánchez y María José Bonilla, mis agentes y amigas,
por haberme introducido en el mundo apasionante de la escritura.

Invictus

Más allá de la noche que me envuelve,
negra como un pozo insondable,
agradezco al dios que fuere,
por mi alma inconquistable.

En las garras de la circunstancia
no he gemido ni llorado,
ante las puñaladas del azar,
si bien he sangrado, jamás me he postrado.

Más allá de este lugar de ira y llantos,
acecha la oscuridad con su horror,
no obstante la amenaza de los años,
me halla y me hallará sin temor.

Ya no importa cuán estrecho haya sido el camino,
ni cuántos castigos lleve a mi espalda,
soy el amo de mi destino:
soy el capitán de mi alma.

WILLIAM ERNEST HENLEY (1849-1903)

Mandela conservó este poema escrito en una hoja de papel durante su estancia en prisión, lo que le ayudó a sobrellevar su encarcelamiento. Manifestó en más de una ocasión que sus palabras hacían que se sintiera libre.

Prólogo

Me pongo a escribir el prólogo de este libro minutos después de terminar la lectura del mismo; lectura que he sido capaz de completar en cinco horas, no por la premura de tiempo, sino porque realmente me ha fascinado el contenido desde el minuto uno. Sé que esta afirmación puede sonar a recurrente en estos menesteres; me da igual, en mi caso es, simplemente, lo que ha sucedido. Y no quería dejar pasar un tiempo prudencial para matizar las sensaciones que me han quedado tras beberme el libro, pues, en ocasiones (solo en ocasiones), es bueno dar rienda suelta a lo que piensas, sin más, sin tamices, sin el muro de contención de la reflexión (vamos, la justa para no amontonarte o soltar sinsentidos).

Es la primera vez que me hacen un encargo de este tipo, por lo que desde este momento apelo a la indulgencia del lector si en algo me aparto de lo habitual en estos casos. Lo cierto es que me invade un exagerado sentido de la responsabilidad, por cuanto me toca glosar las aptitudes formativas, financieras, literarias y humanas de Francisca Serrano, «Paqui» para quienes la conocemos. Y no sé hasta qué punto seré capaz de hacerlo sin que el cariño y la admiración afecten a mi objetividad.

Es indudable que las virtudes de Paqui como *trader*, profesora y autora de libros ya han quedado suficientemente probadas tras la publicación de su primera obra, un auténtico *best seller* con tropecientas tiradas que lo han convertido en el libro de finanzas en habla hispana más leído el año pasado. Algo tendrá el agua cuando la bendicen. Así pues, y dado que lo evidente no se enjuicia, paso a hablarles de Paqui, el ser humano.

Conocí a Paqui hace unos años, cuando vino a uno de los cursos de Análisis Técnico que imparto habitualmente. Si no recuerdo mal, era el primer intento de formación en los mercados financieros que ella hacía (lo cual ahora me produce una sensación de bienestar; incluso, me gusta pensar que en algo pude influir para que avanzara hasta donde lo ha hecho). Otra vertiente de la reflexión me podría llevar a la conclusión de que en mi curso aprendió tan poco que necesitó muchos más posteriormente para completar su preparación, pero es un pensamiento que desecho inmediatamente por estúpido e infundado. ¡Faltaría más!

No volvimos a tener contacto hasta que un buen amigo común (y, sin embargo, colega de profesión), Jorge del Canto, me hizo saber que estaba próxima en el tiempo la presentación del primer libro de Paqui, y que ella me invitaba con gusto al evento. Podía haber quedado la cosa ahí, en una anécdota más, pero contactamos por teléfono y entonces recordé, ya sí, quién era Paqui, le puse rostro y hasta voz, y evocamos la ronda de cañas que nos tomamos tras el curso (esas cosas raramente se olvidan). Era la única mujer que había asistido a él, pero lo que rememoré de inmediato es lo que hoy sigo viendo cuando estoy con ella, y que se resume en una sola palabra: ENTUSIASMO. En su momento pensé que era una actitud que el tiempo se encargaría de matizar, quizá de apagar, y más en un oficio tan competitivo e interesado como el nuestro.

Pues no. Hace una semana, sin ir más lejos, le pregunté de improviso «¿qué te

chutas?». Es que no es normal esa hiperactividad sosegada (no sé si ambos términos pueden ir juntos, pero es lo que me transmite), y ese entusiasmo desbordante que le hace planear o acometer mil y un empeños con asombrosa facilidad. ¡Qué pereza cada vez que me reúno con ella para tratar temas profesionales! Sé que tengo que hacer acopio de toda mi lucidez para no parecer medio lelo. No conozco a nadie que haya tenido un tránsito más exitoso y menos traumático desde la *zona de confort* hasta la *zona mágica* (lo siento, estimado lector, pero tendrá que leer el libro para comprender esto).

Y todo lo hace simple, porque ha hecho suya esa máxima del análisis técnico de que lo más simple es lo que mejor funciona (como en casi todos los órdenes de la vida), y porque de la despiadada lucha contra el cáncer (fuerte ovación por tu victoria) ha aprendido a dar importancia solo a las cosas que realmente la merecen. Y lo merece, por ejemplo, su empeño en ayudar a los más desfavorecidos, destinando gran parte de sus ingresos por todos los conceptos a la fundación que recientemente ha creado a tal efecto. Incluso, me hace sentir mejor persona al invitarme a formar parte activa de la misma.

En fin, voy terminando. La verdad es que siento envidia del protagonista del libro, pues me habría gustado tener un tutor y mentor que me orientara como Paqui lo hace en el libro con Sergio.

Al final, creo que no he sabido separar lo personal de lo profesional, pero me resulta sencillamente imposible. Y es que... ¡qué demonios! Si querías algo más profesional, haberle encargado este prólogo a alguien que no te tuviera tanta admiración y cariño.

Estoy seguro, querido lector, de que al finalizar el libro entenderá y compartirá muchas de las sensaciones que he querido transmitir en estas líneas.

Buen provecho.

ROBERTO MORO
Analista independiente. Apta Negocios.

¿Por qué este libro?

¿Por qué hay ricos y pobres? ¿Por qué unas personas alcanzan la independencia financiera y otros no? ¿Por qué, partiendo de la misma familia, unos tendrán capacidad económica y otros simplemente sobrevivirán? ¿Qué conocimientos tiene que tener una persona para «no trabajar por dinero y hacer que el dinero trabaje para ella»?

En primer lugar, tenemos que quitarle el sentido peyorativo a la palabra «dinero». En nuestra sociedad está mal visto hablar de él y, por tanto, eludimos tocar el tema. Pero, nos guste o no, sin dinero no podemos vivir. Lo necesitamos para comprar los alimentos básicos, pagar el alquiler de la casa en la que vivimos, cubrir las necesidades esenciales de nuestros hijos, etc.

La sociedad no nos ha preparado para relacionarnos con tan importante bien y aprendemos su uso de modo espontáneo, viendo a nuestros mayores y tomando nota subjetivamente del uso que de él hacen.

Podemos ser afortunados, ya que aquí el factor suerte es vital, y que la ruleta de la vida nos haya depositado en la casilla de la familia que sabe cómo adquirir tan preciado bien. En ese caso, absorberemos como esponjas las enseñanzas que nos vengan dadas para ser nosotros generadores de riqueza. O, por el contrario, haber caído en la casilla de quien no sabe cómo adquirirlo y, si no somos suficientemente despiertos, no podremos captar las sutilezas que hacen que el dinero venga a nosotros de forma natural.

La sociedad en la que vivimos está estructurada para hacernos gastar dinero, no para que lo ganemos. Nos anima a pagar con tarjetas de crédito y a comprar a plazos con cargos posteriores de alto interés. El sistema de enseñanza en nuestro país no está organizado para formar emprendedores que tengan el coraje de montar negocios rentables para ellos mismos y para dar trabajo a otros.

Por tanto, para poder ser independientes, financieramente hablando, tenemos que saber reconocer las trampas que se nos presentan para hacernos perder liquidez y saber reconocer lo que, a partir de ahora, llamaremos ***bonus,*** es decir, *inversiones positivas o generadoras de capital* y ***unbonus,*** *inversiones negativas o privadoras de liquidez.*

No podemos transmitir ese conocimiento a nuestros hijos si nosotros no lo poseemos. Este manual nace de la recopilación de enseñanzas que estoy transmitiendo a mi hijo para que pueda tener una relación saludable con el dinero y ello le permita alcanzar sus objetivos.

Mi lucha personal contra el tiempo y el cáncer, mi mayor enemigo, me obliga a dejarlo por escrito. Si lo que enseño a mi hijo puede servirte a ti y a los tuyos, me sentiré inmensamente feliz de ayudarte.

Podía haberlo escrito como un simple ensayo, explicando conceptos y dejando que el lector los absorbiera como en un libro de texto, pero si he triunfado en la vida es porque me salgo de la masa. Si soy una *day trader* (operador bursátil intradiario) de éxito es porque hago mi operativa diferente de las demás y, por tanto, este libro tiene

como prioridad difundir mis conocimientos como un mentor los mostraría a su aprendiz. Exponiendo los conceptos, discutiéndolos y avisando de lo que no se debe hacer, del tal modo que cuando el aprendiz salga al mundo real, pueda poner en práctica lo aprendido de forma natural.

A lo largo del libro encontrarás pequeños textos complementarios que aportan información adicional. Estos textos aparecen identificados por unos personajes que son fruto de mi imaginación: León, Elefante y Erizo.

He elegido estos animales porque representan las actitudes y aptitudes que tendremos que adoptar para seguir el camino correcto, rectificar a tiempo o evitar equivocarnos en las elecciones de los productos o de las tendencias. LEÓN nos propondrá trucos, ELEFANTE nos dará sabios consejos, mientras que ERIZO nos advertirá de los peligros que podemos encontrar a lo largo nuestro camino hacia la independencia financiera; cada vez que lo veas, recuerda: ¡no te pinches!

Espero que te diviertas leyendo este libro tanto como yo lo he hecho al escribirlo y que al final te haga plantearte si, tal vez, *tú todavía estás a tiempo de conseguir tu sueño*.

Espero que aquí encuentres lo que buscas.

EPISODIO 1

La entrevista

Madrid, abril de 2014.

Mi nombre es Sergio Massei y soy mitad español, mitad italiano.

En 2014 yo no entendía nada sobre mercados financieros ni bolsa. Mi ignorancia y falta de interés en la materia llegaban al punto de apagar la televisión en el momento en que se abordaban temas económicos.

Humilde periodista e incrédulo por naturaleza, no me sentó nada bien el mandato de mi jefe de redacción de entrevistar a la autora de un *best seller* sobre bolsa, Francisca Serrano, en su carmen,en el famoso barrio del Albaicín de Granada.

Ha pasado un año desde entonces. La intensa semana en la que realicé la entrevista y el curso de formación y lo que me contó en aquellos siete días cambiaron mi vida para siempre. El periódico publicó mi artículo y, gracias a él, yo ascendí en el departamento, pero en el tintero se quedaron muchas horas de conversación y confidencias.

Os preguntaréis qué hice con mis recuerdos. Muy fácil, ordenarlos y ponerlos por escrito. Cada momento vivido con Francisca Serrano, cada pregunta que le hice y aquellas que mis amigos y compañeros de trabajo me habían planteado.

Me lo habían encargado a mí por mi doble nacionalidad. El redactor pensaba que el hecho de ser ambos hijos de emigrantes nos daba un punto en común, y mi bilingüismo, como el de ella, facilitaría la conversación.

No había sido fácil conseguir la entrevista con la escritora. Era reacia a perder su tiempo y yo estaba enfadado por perder el mío en un tema que no me interesaba, especialmente con alguien que seguramente utilizaría términos oscuros y técnicos.

Traté por todos los medios de librarme del encargo.

—O lo haces o te pongo de patitas en la calle —gritó Enrique, mi redactor jefe, harto de mis quejas.

Abandoné mi oposición y cogí el toro por los cuernos. Llamé a la agente literaria de Francisca, doña Pilar Sánchez, personaje conocido en el mundo cultural granadino por ser propietaria de la editorial Dauro. Tras varios intentos infructuosos y prácticamente llorarle a su secretaria, conseguí hablar con ella.

—Cálmate y no te preocupes —dijo con voz sosegada— si accede a la entrevista, te responderá con franqueza y sinceridad. Es todo un personaje y no te dejará indiferente —dijo rotunda—. Sin embargo, no te va a quedar más remedio que hacer un curso privado con ella. Valorará más tu entrevista si ve interés por tu parte en aprender lo que te puede enseñar.

Sus palabras más que calmarme me pusieron todavía más nervioso, viniendo de toda una señora editora.

No pegué ojo, y a las cuatro de la mañana, harto de dar vueltas en la cama, me senté frente a mi ordenador dispuesto a preparar el esquema de mi trabajo.

Estaba decidido a no dejarme impresionar por ella. Mi falta de conocimiento en finanzas no sería un *handicap* para realizar un buen reportaje; a fin de cuentas, yo era periodista y, a mi modo de ver, bastante bueno. Además, el saber no ocupa lugar; si

tenía que aprender *trading*, fuese lo que fuese, lo aprendería.

A las siete y media de la mañana se me encendió la bombilla. Llamaría a Piera, mi antigua novia y mejor amiga, pues seguro que podría ayudarme a enfocar el tema. Después de todo, trabajaba en el departamento de Teoría e Historia Económica de la Universidad de Ancona en Italia; seguro que pondría algo de luz en mi caos mental.

—*Ciao bella, come stai?* —indagué con mi mejor voz de conquista.

—¿Sergio? ¿Eres tú? ¿Qué hora es? —preguntó enfadada.

—Son las siete y media.

—Come sto? Sto a dormire... Ma come mi chiami a questa ora? Ma che hai nella mente?

—Necesito un favor —le dije a bocajarro— que te vengas a Granada conmigo a entrevistar a la española que ha escrito sobre bolsa.

—¿Vas a entrevistar a Francisca Serrano? ¡Vaya...! Has subido de categoría Sergino.

—¿La conoces? —pregunté, sorprendido de que supiese el nombre de la *trader*.

—Por supuesto que la conozco, como conozco a Warren Buffet y a Bill Gates, ¡no te fastidia! He leído sobre ella, eso es todo. El artículo que escribió sobre ella Ima Sanchís en la contra de *La Vanguardia* el 4 de julio de 2013, lo vio todo el que estuviese en Barcelona ese día, entre ellos yo.

—¿Y qué? —indagué yo.

—Come che?

—Madre mía Pi, te levantas espesa por la mañana. ¿Te gustó o no?

—Tu che credi... obvio che mi gusto. Es una persona clara y directa, ella encarna el sueño de pasar de funcionaria a vivir de la bolsa. Yo mataría por conseguir lo que ella sabe hacer.

—Allora, vieni con me a Granada? —pregunté meloso.

—Tesoro, yo no iría contigo ni a la esquina de mi calle, ¿me dejas plantada y te permites llamarme a esta hora para pedirme favores?

—No te hagas la dura, *Pierrina*. Sabes perfectamente que la distancia es el peor enemigo de una pareja, lo nuestro no tenía futuro si uno de los dos no se mudaba a la ciudad del otro. Es inútil que me eches toda la culpa a mí del fracaso de nuestra relación. Mi abuela decía «amor en la distancia, cuernos en abundancia». Solo quería evitar hacerte daño y tú lo sabes —dije con voz triste.

—Tendrás cara... Está bien, Sergio, te echaré una mano, pero no voy contigo a ninguna parte. Pediré a mis alumnos que se lean el libro y haré un seminario para plantear preguntas. Una especie de «tormenta de ideas», así sabrás qué es lo que les interesa conocer y te dará un patrón para enfocar tu trabajo.

—Gracias Piera, brillante idea. Mándamelo por *e-mail* en dos días, la entrevista es el viernes —y colgué.

Seguramente mi amiga estaría lanzando toda una parrafada de improperios en italiano, maldiciendo el día en que me conoció y acordándose de toda mi familia. Piera era una calabresa de pura cepa, natural y genuina, supongo que eso fue lo que hizo que me enamorase de ella y aún hoy la siga queriendo tanto. La calmaría por *e-mail*, era más sensato.

Pasé el día de una parte a otra. Paré solo para comer con mi madre, que se dignó a invitarme, tras echarme mi correspondiente regañina por no llamarla y presentarme siempre por sorpresa. Ella era mi sangre española. La avisé de que estaría fuera una semana y le conté sumariamente mis preocupaciones. Me escuchó con paciencia y me deseó suerte.

Aquella noche, tras la cena y en pijama, me senté en el sillón orejero de mi habitación, con la luz de mi flexo orientado directamente a la primera página del libro que me había recomendado leer Pilar Sánchez, el segundo de Francisca Serrano:

MUEVE TUS AHORROS
Y GÁNATE UN SUELDO

Me acomodé y comencé la lectura.

*

Introducción

Comenzaré con la misma explicación que di en mi primer libro, Escuela de Bolsa, de por qué me hice *trader*.

Hace siete años, cuando leía el periódico, directamente retiraba las páginas sepia del mismo. Solía utilizarlas para forrar el fondo del cubo de la basura o para apoyar la brocha de pintura cuando tenía que hacer cualquier trabajo de mantenimiento en casa.

No me interesaba la economía porque no la comprendía. Tuve siempre la idea de que aquellos que trabajaban enbolsa eran economistas y seguramente habrían adquirido sus conocimientos en esta materia a través de algún *Master Business Administration,* que les facilitó la llave mágica del conocimiento para abrirse a ese mundo que a mí me parecía tan abstracto.

Sin embargo, todo cambió un domingo de hace siete años. En un periódico, en su revista dominical, vi publicado un artículo sobre los *traders* e inversores bursátiles. «Los jornaleros», así traducía el término inglés *trader* (profesionales que se ganan su jornal en la bolsa).

La historia que más me impactó fue la de una ama de casa, la cual iba al supermercado, hacía la comida, y entre una actividad y otra, escuchaba Intereconomía Radio y seguía la actualidad económica. Se acostaba preocupada por si subía o bajaba Inditex, y lo que comenzó como un *hobby*, terminó por convertirse en su oficio. En poco tiempo y trabajando a tiempo parcial, consiguió ganar más dinero que su marido, cuya jornada de trabajo transcurría de sol a sol.

También me pareció curiosa la historia del carnicero del barrio, que sabía tanto de carne como sobre las acciones del Ibex 35, cuestión que seguía con verdadera pasión mientras despachaba sus filetes a las clientas. Su vehículo lo había adquirido con los beneficios de la venta de sus acciones.

El señor don Ignacio Sebastián de Erice, que en su libro *La bolsa y la vida* explica cómo perdió la mitad del dinero que heredó invirtiendo en una sociedad deficitaria, decidió tomar el toro por los cuernos e investigar el funcionamiento de la bolsa para conseguir obtener beneficios. En la actualidad, escribe para el periódico *El Mundo* y, según sus simpáticas palabras, se va de vacaciones con los beneficios de sus inversiones bursátiles.

Roberto Moro, analista independiente y antiguo profesor mío de Análisis Técnico, me contó, tomando juntos unas cervezas en Madrid, que se dedicaba al doblaje de cine profesional antes de vivir de la bolsa.

Hoy es uno de los grandes del análisis técnico.

¿Por qué ellos sí y yo no?

Esa fue mi pregunta.

Mi padre me enseñó hace años que «si no posees todos los conocimientos sobre las cuestiones que te interesan, lo que debes hacer es copiar a los grandes. Investiga cómo han trabajado ellos para llegar a sus metas, sigue su traza y, cuando hayas conseguido estar arriba, mejora lo que ellos hicieron».

Me llamo Francisca Serrano Ruiz y soy *trader*.

Dejé mi trabajo y puedo decir que hace ya dos años alcancé mi independencia financiera. Cuando necesito dinero enciendo mi ordenador, analizo el gráfico, espero con paciencia el momento oportuno y entro. Solamente trabajo de 15.30 h. (momento en que abre la bolsa americana) a 17.30 o 18.00 h.

Yo hago *day trading* que, en su modo más agresivo, se llama *scalping*. Traducido al cristiano, significa que opero en el día: entro, tomo el dinero y me marcho, dejando mis posiciones cerradas, lo que me permite dormir a pierna suelta durante la noche.

Hace siete años todo esto me sonaba a chino. Durante ese tiempo he realizado un gran número de cursos relacionados con el tema y he invertido mucho dinero en esa formación y, como buena novata, también comencé perdiendo en bolsa, pero hoy me siento satisfecha de haber creado un sistema propio para operar y estoy en condiciones de afirmar que puedo vivir de la bolsa si así lo deseo. Ahora las páginas sepia del periódico son las que me interesan. El resto del periódico es un complemento que me mantiene informada sobre lo que ocurre en el mundo y que, en alguna medida, me sirve para comprender mejor los sistemas económicos y su influencia sobre la bolsa y el mundo financiero.

Un día, cuando mi hijo crezca, le contaré que estudié Derecho y trabajé en el sector inmobiliario y le diré «estudia lo que quieras, porque a ganar dinero te enseñaré yo».

Si estás cansado de hacer siempre lo mismo, si tu vida laboral está estancada y quieres hacer rentables tus ahorros, este *hobby*, además de divertirte, te procurará la independencia económica que buscas y mi libro, sin duda, será el comienzo para que inicies esa nueva etapa de tu vida. En poco tiempo, siguiendo sus instrucciones, conseguirás generar suficiente dinero para que el fin de mes deje de asustarte. Hasta donde quieras llegar, lo dejo en tus manos.

Y ahora te preguntarás: «¿Cuál es la inversión mínima que tengo que realizar para comenzar a operar en bolsa?». Pues, a decir verdad, mi respuesta es que es baratísimo: un buen ordenador y una conexión a internet fiable, tu bróker y a zambullirse en la piscina bursátil.

En este libro he intentado sintetizar todo lo que he aprendido durante estos años, exponiendo lo básico y eliminando lo superfluo.

En él encontrarás los conocimientos fundamentales para moverte en este complicado y a la vez apasionante mundo donde muy pocos te dicen realmente cómo hacerlo.

Bienvenido al puesto de trabajo que estabas buscando y también al mejor remunerado. Espero que mi libro te ayude a afianzarte en él.

*

¡Guau! Me detuve en la lectura. Era agresiva y muy directa, pero me habían advertido y, resumiendo lo que me habían contado sobre Francisca, es verdad que no te dejaba indiferente. Pilar Sánchez tenía razón.

Eran las tres de la mañana y el tiempo había volado sin que me percatara de ello.

Me dolía el culo, llevaba cuatro horas sentado. Necesitaba ir al baño. Tomé asiento en mi lugar preferido de reflexión y lectura, el váter, y seguí leyendo.

*

¿Hijo rico, hijo pobre?

Todos llevamos un rico y un pobre en nuestro interior. El rico es el que querríamos ser y el pobre es el que está al alcance de todos. *La diferencia entre ser rico o pobre estriba en que el hijo rico será educado desde pequeño para que su dinero trabaje para él y el pobre orientará su educación a trabajar para ganarlo,* bien como asalariado o bien empleando muchas horas si lo hace en un negocio propio.

Cuando hablo de «rico» o «pobre» no me refiero a ser multimillonario o vivir en la indigencia.

Para mí, rico es aquel que puede disponer de su tiempo como quiera y tiene una independencia financiera que le permite vivir sin trabajar. No tiene porqué ser el que posea la cuenta bancaria con más ceros. Carece de jefes y de horario. Si se ausenta de su trabajo, fuera cual fuese, este sigue funcionando y produciendo para él. Genera dinero que, a su vez, continúa originando otro tanto.

No incluiría en este grupo a aquel que, aún teniendo una cuenta bancaria con muchas cifras, tenga que trabajar de sol a sol para mantenerla y solo disponga de quince días de vacaciones al año. Este grupo es el esclavo de su dinero y es lo que los americanos denominan *workalcoholic,* «adicto al trabajo».

En la parte opuesta está el pobre, que necesita dinero para vivir y trabaja para conseguirlo. Vende su tiempo a cambio de una remuneración y en ocasiones lo hace a un precio muy bajo. ¿A cuánto te vendes tú? Haz la cuenta, te sorprenderás.

*

Me rondaba una sola idea en la cabeza desde que cerré el libro, era como una cancioncilla que sonaba en mi cerebro: ¿a cuánto me vendía yo?

Ganaba 1200 euros netos por mi trabajo de columnista en la redacción. No daba para mucho, pero estaba contento; con los tiempos de crisis que corren, no está la cosa para protestar, pensé esperanzado.

Intenté hacer el cálculo mental. Entraba entre semana a las ocho y salía a las dos. Volvía a las cuatro y media y con suerte estaba fuera a las nueve. Como media, porque si era necesario o surgía una noticia, todos los articulistas nos quedábamos hasta que nuestra columna estaba lista para imprimir. La cuenta daba 10 horas y media al día, sin urgencias de último minuto ni extras. A la semana, 52 horas y media si la jornada era de lunes a viernes y no me mandaban una semana de 7 días como ahora a entrevistar a nadie.

Si trabajaba 210 horas al mes por mis 1200 euros limpios de polvo y paja, me vendía a 5,71 euros por hora.

¡No puede ser! Me levanté del váter sin limpiarme, seguro que me he equivocado en la cuenta. Las matemáticas no son lo mío, yo soy de letras.

Cogí la calculadora teniendo la seguridad de que el error era mío. No, ninguna equivocación, el *display* arrojaba el mismo resultado: 5,71 euros.

¡Dios mío! La señora que limpia en casa de mi madre gana 10 euros por hora y no tiene estudios. Yo, con mi licenciatura en Periodismo y mi máster, salgo a 5,71 euros. Para colmo de males, yo pago a Hacienda y ella se lleva los 10 euros limpios, porque no quiere que la aseguren, a fin de cuentas, está dada de alta en el PER y tiene sus peonadas.

No sé quién es más listo de los dos.

Miré el reloj.

Con tantos cálculos, habían dado las cuatro de la mañana. Cualquiera llamaba a Piera para preguntarle a cuánto se vendía ella, por lo menos esperaba que estuviese por encima de 10 euros, llevaba toda la vida estudiando.

—¡No valgo nada! —pensé—. Los bastos *filter* blandos que fumo y compro en el dispensador de la cafetería me cuestan 5,05 euros. Vamos, que me he convertido en un vulgar paquete de cigarrillos y cada vez que consumo una cajetilla tiro casi una hora de mi vida al cubo de la basura para pagarlo.

¿Y si le digo a mi madre que eche a Margarita, la limpiadora, y me contrate? Diría que estoy loco y tengo la cabeza llena de grillos.

Cogí mi agenda. Tomé el rotulador rojo y escribí: «Dejar de fumar..., idiota».

Y seguí leyendo.

*

Uno de los motivos principales por los que escribo este libro es el deseo de enseñar a los demás la consecución de ingresos pasivos de forma reiterada. Muchas de las situaciones críticas que durante esta crisis han llevado a familias de clase media a situarse en el umbral de la pobreza se habrían evitado si, durante nuestra época escolar, hubiésemos cursado una asignatura con nombre y apellido: Educación Financiera.

Lamentablemente, el sistema escolar de nuestro país a fecha de hoy no incluye entre sus materias regladas este tipo de asignatura que, desde mi punto de vista, es básica.

Siempre he pensado que si en la actualidad, mi querido lector, no eres autónomo financieramente hablando, es solo y exclusivamente porque nadie te lo ha enseñado. Del mismo modo, temo que en el futuro no sea posible transmitírselo a tus hijos, a menos que después de la lectura de este libro, te percates de que tienes una laguna en tus conocimientos y tomes las medidas pertinentes para subsanarla, como me ocurrió a mí hace ya años.

Cambiar mi mente de funcionaria, cuya aspiración máxima era un puesto fijo y una paga baja, a emprendedora en búsqueda de ingresos pasivos para alcanzar mi independencia financiera fue todo un proceso mental y de formación. Alcancé el objetivo y creo que otras personas pueden seguir mi trayectoria. Desde estas páginas te explicaré mi metamorfosis. Me ayudaré no solo de mis personajes, sino también de las historias de aquellos que me influyeron para cambiar de mentalidad.

Bienvenido al mundo del *trading*, mi profesión.

Espero que mi libro te ayude a adquirir conocimientos y, ¿quién sabe?, tal vez un día seas uno de los nuestros.

*

¡Vaya! La una y media de la madrugada.

Detuve la lectura. Cerré el libro muy a pesar mío y me metí en la cama. Estaba impresionado por lo que llevaba leído y lo que hasta ahora había investigado por mi cuenta, pero, incrédulo por naturaleza, no pensaba dejarme impresionar. Pondría en cuarentena toda la información hasta comprobarla por mí mismo.

A fin de cuentas, ¡si fuese tan fácil, todo el mundo lo haría! ¿O no?

Mañana pensaré en ello. Será mejor irse a dormir.

EPISODIO 2

El viaje

El viernes por la mañana tomé el con tren destino a Granada. Opté por este medio por ser lento y así poder leer algo más del libro antes de mi llegada a la capital. Lamentablemente, el típico pesado con ganas de hablar tomó posesión del asiento vecino al mío, impidiéndome la lectura. Este descansó sobre mis rodillas todo el trayecto, tras tres intentos infructuosos de apertura, que me hicieron renunciar definitivamente a mi deseo de leer y atender al anhelo de ser escuchado del viajero que me tocó en suerte.

Había reservado una habitación en el hostal Costa Azul en la calle Rosario, número 5, que había sido arrendado curiosamente por un familiar durante los años 50 o 60. Mi madre me lo comentó y me pareció simpático investigar el tema mientras me alojaba allí. Hostal sencillo y acogedor situado en el centro de la ciudad, con un patio central con fuente, árboles y plantas, que haría más soportable el calor de la capital.

La habitación, modesta pero cómoda, daba al atrio interior decorado con macetas, que se veían desde mi ventana. Encendí el ordenador.

«Hoy solo veinte correos», pensé disponiéndome a abrir el que más me interesaba, el correo que tenía por título: *«stronzo, qua hai le tue domande»* («capullo, aquí tienes tus preguntas»).

Evidentemente Pierrina seguía enfadada, su temperamento italiano me haría sudar el perdón antes de que este llegase. Era como Sofía Loren en pelirrojo y con pecas.

Protestaba, pero, por supuesto, era la mejor colaboradora que se podía pedir. Cien preguntas, ni una más ni una menos, concisas y al grano.

Sonó el teléfono y contesté.

—¿Sí, dígame? —pregunté mientras sorbía mi café y mantenía la vista en la pantalla del ordenador.

—*Buon giorno*.

—*Piera? Sei te?*

—*Non mi chiamo Piera* —respondió la voz—, de momento no me va cambiar de nombre, aunque reconozco que es un nombre bonito. Siento defraudarte, pero soy Francisca.

Derramé el café ardiendo, que fue a caer directamente en mis pantalones y quemó mis partes nobles. Contuve un grito de dolor.

—¿Sigue ahí, Sergio? —repitió.

Me alcé de la silla. Estaba nervioso y desorientado.

—Un *piacere* Francisca, ¿le molesta si la tuteo, visto que tendrá que soportar mi presencia la próxima semana?

—Faltaría más. ¿Tiene mi dirección?

—Sí, la tengo.

—Le espero esta noche *dopo cena* en mi casa, así podremos vernos las caras. ¿Le parece bien a las diez?

—Sí, por supuesto —contesté.

—Como le oigo un poco cansado, le mandaré un SMS para recordárselo con la dirección exacta. Sea puntual.

—*Ci vediamo dopo*.

—*A dopo*.

Me tiré en la cama de un salto y comencé a pensar qué me pondría para causar buena impresión. De ello y de mi buen tacto dependería conseguir o no el artículo. Me senté junto a la ventana, donde había más luz, y retomé la lectura del libro en el punto en el que me había detenido la noche anterior.

CAPÍTULO 1

*

PLAN B

El futuro tiene muchos nombres.
Para los débiles es

lo inalcanzable.
Para los temerosos,

lo desconocido.
Para los valientes es la oportunidad.

VÍCTOR HUGO

Emanciparse y ser libre financieramente hablando es el sueño de la mayoría. El conjunto de la sociedad tiene como finalidad ser autosuficiente, pero son pocos los afortunados que alcanzan ese estado ideal.

Dicho lo anterior, queda claro que si deseamos alcanzar nuestro objetivo ante todo tenemos que plantearnos una estrategia.

El sistema laboral de nuestra sociedad está organizado para que muchos trabajen para unos pocos. Desde que dejamos el colegio nos animan a consumir y, por tanto, a endeudarnos con todos los sistemas posibles: tarjetas de crédito, hipotecas, pagos a plazos, etc., y resulta una labor de titanes conseguir ahorrar algo de dinero.

Tenemos que considerar que el dinero ahorrado, ya sea en metálico o que poseamos en nuestra cuenta corriente, forma parte de nuestro patrimonio. El problema es que si metiésemos nuestro dinero bajo un colchón o bien en una cuenta bancaria, que no nos da ningún interés, el paso del tiempo le afectaría y siempre sería para perjuicio del mismo. El dinero que tenemos hoy en nuestra cuenta vale más que la misma cantidad dentro de diez años, ¿por qué?, simplemente porque los precios suben. Es lo que se denomina **«inflación».**

El dinero nos sirve para adquirir bienes o servicios que con el paso del tiempo suben de precio, y esto imposibilita que, con igual cantidad de dinero en metálico, podamos *comprar mañana lo que compramos hoy*.

La inflación es la subida generalizada de precios, es decir, un aumento en el coste de todos los productos y servicios de un país o zona geográfica.

Ejemplo: imaginemos una inflación del 3% y un sujeto con unos gastos de 1000 euros al mes. Para mantenerse a fecha de hoy, el año que viene necesitará un 3% más, o sea, 1030 euros. Si en los años sucesivos vive con los mismos 1000 euros, cada año que pase vivirá un 3% peor que el año precedente.

Mientras una obra de arte de un pintor conocido, una casa, una joya, el oro, etc., pueden depreciarse o apreciarse con el paso del tiempo y quedar por debajo o por

encima de la inflación existente, el dinero en *cash* o en metálico siempre perderá valor. De ahí que sea vital invertir bien nuestro dinero. Y por lo menos sería sumamente interesante que nuestra cultura financiera nos permitiera gestionarlo por nosotros mismos o tener el conocimiento para dejar nuestro patrimonio, por pequeño o grande que sea, en las manos correctas de profesionales del sector, y no limitarnos a obtener los consejos de algún amigo con igual o menor instrucción que nosotros por muy bien intencionado que esté.

1.ª regla: defendernos de la inflación.



Advertencia de Erizo

***¡NO TE PINCHES!* Nuestro amigo Erizo te avisa de lo que no debes hacer.**

En periodos de crisis como el que atravesamos, son frecuentes los casos de personas con un gran patrimonio en bienes de diversa índole, sobre todo inmuebles y sin ningún poder adquisitivo, atrapadas en lo que Kiyosaki llama la «deuda negativa o mala».

En la gestión de nuestro patrimonio la primera regla a respetar es: *no quedarnos sin liquidez* para poder afrontar posibles imprevistos o necesidades económicas que surjan en nuestra vida diaria.

Tenemos que encontrar un sistema para revalorizar nuestro patrimonio, tanto el inmovilizado como el dinero líquido, que nos permita vencer la pérdida de valor que el paso del tiempo puede producir sobre nuestros bienes batiendo a la inflación.

En este manual vamos a aprender un sistema para hacerlo: *la bolsa, como medio para alcanzar la independencia financiera y tener un sueldo extra.*

Dentro de nuestra estrategia tenemos que marcar nuestro objetivo mínimo que, por supuesto, no será otro que estar por encima del IPC marcado para el año en curso, aunque no debemos conformarnos solo con ese objetivo, ya que en tal caso no conseguiremos rentabilizar nuestro capital, solo que no pierda valor.

Además, a priori no todos los bienes se aprecian o deprecian igual. En el mercado existe una gran variedad de productos y servicios, por ello el índice de precios al consumo (IPC) se elabora en función de unos cuantos, aquellos más habituales y más relacionados con la economía familiar y real. Por ejemplo: alimentación, vivienda, medicina, transporte, comunicación, enseñanza, ocio, etc.

Al no ser magos y no tener la capacidad de predecir el futuro, no podemos conformarnos solo con superar el futuro IPC. Nuestro objetivo tiene que ser aprovechar todas las oportunidades que nos surjan en nuestra trayectoria como «futuros inversionistas»para conseguir el máximo beneficio posible.

De eso se trata, vamos a pasar del cuadrante del flujo del dinero, donde nos hallamos, a saltar al cuadrante más favorable, el de **inversor**. Ello nos obliga a aprender la norma que rige el mundo del dinero para alcanzar nuestro sueño y que es también el lema de mi empresa: «No trabajes por dinero, haz que el dinero trabaje

para ti».

Como bien dice Jorge del Canto, gran amigo y prologuista de mi primer libro, en su obra *Gane dinero operando en bolsa*, de lectura imprescindible: «No se trata de convertirse en millonario con la actividad que este libro pretende acercarle y facilitarle. Usted siga con su vida normal, con su trabajo y el resto de sus actividades cotidianas, y ponga a trabajar a su dinero participando en la toma de decisiones para obtener un buen rendimiento».

Estás a punto de traspasar la puerta que te permitirá acceder al *trading*.

¡Bienvenido al mejor trabajo del mundo!

EPISODIO 3

El encuentro

Caminar en junio por el barrio del Albaicín es envolverse en perfume de azahar y jazmín. Este mágico lugar es un pequeño pueblo en una colina en el centro de Granada y frente a la Alhambra. Era el núcleo de la Granada musulmana. Su diseño urbano proviene de la época nazarí, con calles estrechas, en un complejo laberinto de vías que parten de la zona alta del barrio, la famosa plaza de San Nicolás, hasta el trayecto del río Darro.

Seguía la ruta en el GPS de mi *Iphone* y me paré ante una hermosa puerta de madera bien lustrada con un llamador en bronce. A la izquierda, en cerámica de Fajalauza un cartel decía: «Carmen de la Santa Paciencia».

—Curioso nombre para una casa —pensé.

Había leído en mi guía que «carmen» era el denominativo para casa morisca con jardín y fuente, que debía tener vistas a la Alhambra si quería tener valor inmobiliario. Sentía curiosidad insana por ver la casa de Francisca y si gozaba de los requisitos para ese nombre. Aunque me imaginaba que sería especial, nada me había preparado para lo que vi.

Temía el momento del encuentro. Sin embargo, lo que había empezado como un tema sin interés se estaba convirtiendo en todo un listado de preguntas que me venían a la mente, especialmente tras el amplio *e-mail* de Piera.

Parecía imposible que todavía hoy alguien consiguiese alcanzar la independencia financiera partiendo de cero y disponer de tiempo para lo que quisiese. Había visitado la página web y el blog de Francisca. En este último tenía colgada una fotografía en las Maldivas: el mar de fondo circundado de arena finísima y, sobre ella, un ordenador. El subtítulo era «*trading* en el paraíso».

Reconocí que empezaba a sentir curiosidad por su profesión de *trader* y si era algo a lo que cualquier persona se pudiese dedicar o requería cualidades especiales. No podían haber elegido a nadie más ignorante en la materia para este artículo y para iniciarse en el *trading*.

Llamé al timbre. Una señora muy simpática con voz risueña y cantarina que dijo llamarse Mari me dio la bienvenida. Comenzamos a descender por un laberinto de jardín que se descolgaba en bancales. Perfectamente cortados los setos, en su interior había naranjos, buganvillas, damas de noche y rosales.

Paré en seco. Frente a mí, solo para mis ojos lucía la Alhambra, iluminada en todo su esplendor. Ni siquiera en el Mirador de San Nicolás había una vista tan majestuosa, ya que allí estaba limpia de antenas de televisión que obstruyeran la visión y parecía brillar. Sobre la Torre de la Vela la media luna árabe y la estrella Venus. Creí estar en un cuento de *Las mil y una noches*.

—*Le piace?* —preguntó una voz detrás de un seto—. Compré la casa solo y exclusivamente por la vista. Estaba destruida y hubo que rehabilitarla completamente, pero fue una ventaja, ya que los muros ahora son amplias cristaleras que se abren al monumento —dijo mirándome a la cara.

—*Ti ricordi il film «Pretty woman»?* —pregunté extasiado con la mirada fija al

frente—, ¿cuándo la vecina de palco pregunta a Julia Roberts si le gusta la ópera? Considere su respuesta la mía aunque suene vulgar.

Aparté la vista del palacio-fortaleza árabe y la fijé en quien sabía era Francisca, por las fotografías que de ella había visto. Desde el escalón superior del pasillo del jardín yo gozaba de una buena posición para mirarla y valorarla.

Estalló en una carcajada espontánea. No esperaba mi comentario. Llevaba un vestido de algodón ceñido al cuerpo. Estaría en los cuarenta muy bien llevados, se notaba que iba al gimnasio. Pero al acercarse a mí para estrechar mi mano, me impactaron sus ojos árabes pintados con *khol* y sus pestañas. No era bella, pero sí llamativa y condenadamente segura de sí misma. Vi honestidad en su mirada. En seguida supe que conectaríamos.

—¿Cómo fue su viaje? ¿Es la primera vez que viene a Granada?

—Bueno a la primera pregunta y sí a la segunda —sonreí exageradamente mostrando mi perfecta sonrisa, dispuesto a impresionar a aquella mujer como fuese.

—¿Quiere tomar algo? Tengo *limoncello* de Sorrento *fatto in casa* por unos amigos míos.

—Fantástico.

Desapareció en dirección al salón. Estábamos sentados en el balcón de la casa en cómodos sillones de madera. Sonaba la música de Vivaldi, en concreto *Las cuatro estaciones.*

—¿Por qué le han elegido a usted para la entrevista? ¿Es experto en los mercados financieros?

La miré fijamente y valoré en unos segundos si era lícito mentir o me convenía ser honesto, y opté por lo segundo.

—No tengo ni pajolera idea sobre finanzas y no sé nada sobre lo que haces. Consideraron en la redacción que siendo mitad español y mitad italiano ganaría algún punto y que mi buena planta haría el resto. En cuanto a tu libro, ni siquiera he tenido tiempo de leerlo, voy por la página 30. Mi jefe, y son palabras textuales, me dijo que si no venía me ponía de patitas en la calle.

Lo largué todo deprisa y sin respirar, como cuando acudía al confesionario de niño y soltaba todos mis pecados en ristra. Me sentí liberado, ahora podía ser yo mismo.

Nos miramos a los ojos y esta vez estallamos en carcajadas al unísono. Se nos saltaron las lágrimas.

—Pocas personas tienen la capacidad de sorprenderme, Massei, pero indiscutiblemente eres una de ellas. Me gusta tu honestidad. ¿Qué pasaría si no te concediera la entrevista y no te formara como *trader?*

—Engrosaría la lista de parados de este país.

—No podemos permitirlo...*Certo?*

—*Certo*.

De acuerdo Sergio, pero no tomarás notas. Tengo una taquígrafa que trabaja para mí. Ella transcribirá tus preguntas y mis respuestas. Cuando estén como yo deseo, te las mandaré por *e-mail* y no cambiarás ni una coma.

—*Siamo d'accordo?*

—Hasta cierto punto.

Me miró de nuevo sorprendida y preguntó:

—¿Y qué punto es ese?

—Tenemos que usar mis preguntas, si no mi antigua novia no querrá verme nunca más. Le pedí que me preparase un listado con sus alumnos y trabajó contrarreloj para sacarme del aprieto. Si no las ve en mi artículo, soy Sergio muerto.

Esbozó una sonrisa ante mi franqueza.

—Está bien. Sergio medio vivo, no sé si será tu novia o yo quien acabe contigo. Pásame tus preguntas por *e-mail*, pídeselo a Irene, mi taquígrafa. A cambio, Pilar me ha pedido que te convierta en un *trader*, y como me llamo Franci que vamos a hacer realidad la frase de Richard Dennis «el *trader* no nace, el *trader* se hace». Espero verte muy motivado. Mañana empezamos la clase, te quiero aquí a las doce de la mañana. Ahora te dejo, termínate el *limoncello* tranquilamente y disfruta de la vista, es la mejor hora. Perdona si no me quedo, pero estoy cansada. *A domani*, Sergio.

—*Buona notte*, Francisca.

Desapareció por la vidriera del salón y me quedé con una sonrisa de oreja a oreja, mirando la cartulina que tenía ante mis ojos. Lo había conseguido, «¡yujuu!», grité por lo bajo.

Terminé la bebida y bajé a mi hotel dando saltos de alegría. Me acomodé en el sillón orejero de la habitación apoyando los pies en el borde de la cama y, con el flexo orientado hacia el libro, reanudé mi lectura donde me había quedado.

CAPÍTULO 2

*

Dinero

Voy a hablar en este capítulo de **dinero.**

El dinero es algo vital en nuestras vidas, nos guste o no. Lo necesitamos para comprar los productos básicos para subsistir y alimentarnos. Lo necesitamos para movernos de un sitio a otro. Lo necesitamos para educarnos y adquirir los libros en las escuelas. Lo necesitamos para vestirnos. Por tanto, estemos a favor o en contra del dinero, absolutamente todos, por muy poco que de él dispongamos, tenemos de un modo u otro relación con el dinero.

El dinero tiene una carga negativa asimilada, tanto culturalmente como moralmente, a lo que es correcto en nuestra sociedad latina. No está bien visto hablar de dinero y mucho menos vanagloriarse de tenerlo.

Es impensable que un español conozca en una reunión a otra persona y, tras intercambiarse los nombres, tener conocimiento de la empresa en la que el otro trabaja y a lo que se dedica, preguntarle a bocajarro:

—Perdona, ¿tú cuánto ganas al año?

—Pues mira, este año mi empresa, con los buenos resultados obtenidos, nos ha subido el sueldo a los directivos, y estoy en 50 000 euros anuales.

Una conversación del todo fuera de contexto en países como Italia, España, Portugal o Grecia. Sin embargo, es el pan de cada día en los Estados Unidos. Ningún conversador se sentiría ofendido, es más, seguramente le encantaría compartir cómo fue su historia de éxito.

Si estuviésemos reunidos en una sala en este momento y pidiera en voz alta a los presentes:

—¿Cuántos de los oyentes el 22 de diciembre tienen al menos un décimo de lotería?

Seguramente habría muchas manos alzadas. ¿Por qué? La respuesta es **ganar dinero.**

Tres motivos por los que queremos ser ricos o tener dinero

Cada una de las personas que lean este libro tendrá un umbral o expectativa de riqueza diferente. Habrá personas que digan que con 3000 euros mensuales cubren sus necesidades e incluso les sobre, y no necesiten más. Otras personas hablarán de 10 000 euros al mes. Si siguiera preguntando, otros entrevistados me hablarían de cifras anuales o incluso de millones para retirarse. Todo cambia en virtud de la persona, pero siempre tendremos los mismos motivos a la hora de decidir por qué queremos tener dinero o ser ricos.

Contribuir a construir un mundo mejor

Este tipo de personas están en la fase legado. Ya son ricas, alcanzaron sus objetivos, tienen todas sus necesidades cubiertas y, por tanto, intentan ayudar a aquellos que todavía no lo han conseguido o que jamás lo conseguirán por mucho que lo intenten (tal vez la zona geográfica en la que nacieron juega en su contra. La familia que les tocó en suerte era pobre); ayudar a personas con dificultad, creando una fundación, etc., dar esperanza a quien no la tiene. Warrent Buffet y Bill Gates son un ejemplo de figuras que ya se encuentran en la fase legado a gran escala.

Reinventarnos para ser mejores personas

Para tener dinero tenemos que cambiar nuestra forma de pensar. Ser fuertes desde el punto de vista mental y emocional. Tenemos que saber esquivar los obstáculos, enfrentarnos a los desafíos y aprender a tener una buena relación con el dinero. Todos hemos oído historias de personas que ganaron a la lotería y varios años después estaban incluso peor que cuando les tocó el premio.

Cambio de vida (el motivo estrella)

Si pudiese hablar uno a uno con todos mis lectores, este sería el argumento que más se escucharía. Viajar a algún país exótico o playa paradisiaca, conducir un Ferrari por tener uno propio, comprarse la casa de sus sueños o, tal vez, si lo tuyo es la cocina, un curso de *Le Cordón Bleu* en París.

De nuevo, c*omo hay gustos, hay colores*.



Billie Bob Harrell, Jr.

Premio: 31 millones de dólares

Tiempo para arruinarse: 20 meses

Harrell era justo el tipo de persona que necesitaba que le tocara la lotería. Prácticamente al borde del colapso económico, subsistía con trabajos temporales precarios, mal remunerados. Casado, con tres hijos a su cargo. En 1997 ganó 31 millones de dólares en la lotería del estado de Texas. Lo primero que hizo fue liquidar todas las deudas que tenía contraídas.

Parecía tener todo de cara, pero **su gran generosidad le pasó factura.** Tras cobrar el premio se licenció, trasladándose con su familia a Hawái. Compró bienes inmuebles familiares, donó dinero a su parroquia, saldó las deudas de sus allegados y amigos. Su filantropía le costó caro: se difundió el rumor, la gente comenzó a seguirle y tuvo que desaparecer. Su cruz fue confiar su dinero a una gestora que lo

estafó. Tras su separación, uno de sus hijos lo halló muerto. «Ganar la lotería es lo peor que me ha pasado nunca», explicó a un asesor financiero poco antes de acabar con su vida.



Punto de reflexión

Tengo que romper una lanza a favor de la lotería europea (Euromillones) que, teniendo uno de los premios de lotería más importantes del mundo, tiene un equipo de psicólogos y gestores, quienes en el momento en que se conoce quién es el afortunado con el primer premio (una ingente cantidad económica, en los casos en que recae sobre una sola persona), acuden a asesorarlo y a darle el apoyo psicológico necesario para adaptarse a su cambio de vida.

He tenido el placer de conocer a alguien que formó parte de ese selecto grupo durante varios años y con sus conocimientos de inversión y mercados bursátiles ayudó a prevenir que los ganadores perdiesen su patrimonio en pocos años.

Hasta para tener dinero hay que estar preparado.

¿Qué es la riqueza para mí? = independencia financiera

- Es tiempo para hacer lo que quieras.
- Dinero, ¡ojo!, suficiente para ser propietario de tu tiempo. Esa cantidad de dinero dependerá de las expectativas que tenga cada persona y de sus valores, que le harán conformarse con una menor o mayor cantidad de dinero.

CAPÍTULO 3

*

¿Cómo construyo mi plan b?
Tres negocios que requieren poco dinero

Voy a exponerte aquí tres negocios que requieren un ínfimo capital para empezar y voy a proporcionar ejemplos de personas que lo consiguieron.

Tener una idea u ofrecer un servicio y venderlo en internet

Sin miedo a equivocarme puedo decir que internet es el gran descubrimiento de nuestra era. Como en su día lo fueran el fuego o la rueda, que cambiaron hábitos y costumbres. Nos da la posibilidad de vender y comprar cualquier producto. Hoy en día, con un ordenador y a golpe de ratón se están creando más millonarios que en toda la historia anterior.

La gran ventaja de internet es que pone en manos de «personas normales» una herramienta de información y conocimiento que antes solo estaba en manos de personas acaudaladas y con contactos. Muchas personas tienen buenas ideas, pero les falta el coraje para llevarlas a la práctica.

Internet se puede utilizar de dos formas:

- Para montar tu negocio desde tu propia casa.
- Para mejorar uno que ya posees, aumentando las ventas.

Para saber ganar dinero en internet no se requiere gran conocimiento en tecnología y programación, solo una cosa: *saber detectar una oportunidad.*

Yo equiparo la guerra con ganar dinero. Tenemos dos bandos, como en un partido de fútbol, que juegan en campos diferentes. La información y el conocimiento ayudan a generar la mejor estrategia. Para mí la clave del éxito está en el *knowledge* o conocimiento del terreno en el que nos movemos, me da igual que sea internet o los mercados financieros.

Todo comienza con tener una idea. Esa idea hay que llevarla a la práctica utilizando un plan de negocio. Requiere tener visión de futuro e imaginarse el proyecto mentalmente, ver dónde puede llegar en el futuro una vez ejecutado. No todos tenemos la capacidad de ver en la distancia el resultado de una idea en ciernes, en realidad esta capacidad la tienen pocas personas.



En 1849 se puso de moda un negocio que se denominó posteriormente «la fiebre

del oro». La ciudad de San Franciscotenía una población de 1000 habitantes en esa fecha, hasta que se corrió la voz de que en los ríos de la zona solo hacía falta un pico, un cedazo para filtrar la arena del lecho del río y una pala para extraer el preciado material, y convertirse en rico de la noche a la mañana era un juego de niños.

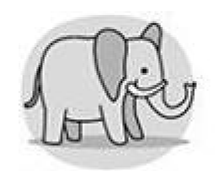
No fue un minero el que se hizo el hombre más rico de California, sino Samuel Brannan. Este perspicaz empresario abrió su tienda cerca de los campos de oro, la primera de una futura gran cadena. Su idea, suministrar el material a los mineros para llevar a cabo su sueño. Cientos de miles de personas se asentaron en la población de San Francisco, que en dos años paso de 1000 a 25 000 almas.

Samuel se hizo de oro sin buscarlo.

En internet hay muchas personas que no se hacen ricas con una idea, sino dando apoyo a las que han tenido otros. Todas las personas que buscan «oro» en internet se encuentran con que necesitan personas con conocimiento informático que les ayuden a llevar su idea a la práctica.

Cuando las empresas están montadas, con el paso del tiempo requieren nuevas visiones de *marketing*, relaciones diferentes con otras empresas que suponen generar nuevas estructuras, etc.

A veces, tener el pico y la pala es igual de bueno que tener la idea. Lo importante es estar en uno de los dos bandos.



Consejo de Elefante

A veces las mejores ideas nacen de la desesperación. Hace años estuve visitando la Universidad de Harvard, en Boston. Una de las cosas que más me chocaron, como a otros españoles que acuden a un campus americano, es la falta de lavadoras. Estas se concentran en unos locales que en inglés se denominan *laundry*, en los que llegan a generarse largas colas. Un estudiante universitario, harto de perder tiempo esperando su turno, tuvo una idea genial de la cual pude beneficiarme directamente.

Un día, durante mi primera toma de contacto con el campus, me aconsejaron que si no quería esperar para hacer mi colada visitase el sitio www.laundryview.com. Eso hice: se trata de una aplicación, desarrollada por el desesperado estudiante antes mencionado, que, a través del móvil o desde cualquier dispositivo con acceso a internet, permite saber cuál es la situación en la lavandería. ¡Una gran idea!

Para llegar a ser operador bursátil intradiario, y además tener éxito, tienes que cambiar muchas cosas en tu mente. Por lo pronto, entras en un mundo nuevo, te ves obligado a abandonar tu zona de confort. El problema es que si no pruebas, ¿cómo vas a saber si eres apto para este negocio?

He tenido mucho miedo a lo largo de mi carrera de *trader*. El camino hacia mi independencia financiera no fue fácil. Pensé, en ocasiones, en dejarlo y me tomé periodos de reflexión sin operar en el mercado. Al final, fue mi deseo de alcanzar mi

sueño y superar mis límites, y sobre todo creer en mí, lo que me ha hecho alcanzar los objetivos que me he marcado en la vida.

Dicen que hay cuatro cosas que te obligan a conocerte a ti mismo:

- Perder a un ser amado: un padre, una madre, un hijo, un esposo, una esposa.
- Sufrir un abandono sentimental te exige pararte en el camino de la vida y reflexionar sobre el lugar de donde vienes y en qué dirección quieres caminar en el futuro.
- Pasar por una enfermedad terminal y conseguir salvarte, aunque sea con secuelas, te hace descubrir lo frágiles que somos y el valor del tiempo. Derrochamos nuestro bien más preciado en nimiedades y no valoramos la suerte que tenemos de estar vivos y de tener la capacidad de reinventarnos.
- Ponernos delante de la pantalla del ordenador para ser *traders*. Entrar en el mercado real y ganar o perder dinero extrae de ti tus emociones y sentimientos más profundos, al dejarte indefenso ante la realidad de no tener nadie a quien culpar de tus errores.

Sentimientos como la avaricia, la codicia, el miedo, el pánico, la inseguridad son algunos de los muchos que visitan al *trader* que opera en los mercados bursátiles. El secreto no está en luchar contra ellos, sino en convivir con ellos. Hasta que esta semilla de la sabiduría entra en tu cabeza, tú y solo tú eres el mayor enemigo que tienes.

La toma de decisiones es una de las operaciones más duras que tenemos en la vida diaria. En un momento de incertidumbre no sabemos qué nos deparará el destino si tomamos la senda equivocada. Durante una sesión operativa de bolsa, es probable que al menos tomemos seis decisiones en cuestión de segundos. Mentalmente tenemos que estar preparados para aceptar las consecuencias de nuestros actos sin caer en la tragedia.

Aceptar tus errores y aprender de ellos es la labor más difícil de los operadores bursátiles. Cuando se consigue, no solo mejora tu actividad, sino toda tu vida, al conseguir dar el salto a la independencia financiera.

EL *MARKETING* MULTINIVEL O MLM

El «*marketing* multinivel» es una estrategia de *marketing*. Es un modelo de negocio en el cual los consumidores se convierten en distribuidores directos de los productos que comercializa la empresa.

En este sistema a los distribuidores, que son consumidores a la vez, se los denomina ***networkers*** y se encargan de comercializar los productos de la compañía a la vez que buscan captar nuevos clientes para que simultáneamente vendan dichos productos. Los vendedores reciben sus honorarios tanto por las ventas que producen como por las generadas por los clientes que han reclutado.

La inclusión sucesiva de *networkers* hace que se genere una verdadera red de comercialización, en la cual existe una disposición jerárquica según el orden cronológico de ingreso al multinivel. Funciona muy bien en Estados Unidos, no tan bien en nuestro país por la mentalidad latina.

Se reconoce por otras denominaciones del tipo de «venta piramidal», «*marketing* en red» o «*marketing* de referidos».

Estas compañías han sido muy criticadas por los fraudes que han cometido y han llevado a una falta de confianza al público en general, a pesar de que la idea en que se basan era excelente.



En un viaje a Sevilla, Pilar Sánchez, mi maravillosa y querida agente literaria, y a día de hoy sobre todo amiga, tuvo el gusto de presentarme a un empresario de Sevilla. Original como la vida misma, este emprendedor había decidido quedarse con la distribución de leche de la marca Celta en Andalucía para organizar en función de este producto un MLM.

Propone comprar a un módico precio anual leche para todo el año, que te sirven en la puerta de tu casa. El día que no quieres consumirla, la puedes regalar a un amigo o bien pedir a la empresa que tu litro diario lo cedan a Caritas. En Sevilla más de 200 litros llegan diariamente para ayudar a esta entidad sin ánimo de lucro. Además, en la cadena humana que se está formando, cada eslabón se beneficia del anterior económicamente. La idea y el entusiasmo del empresario me hicieron pensar que a veces lo único que se requiere es *creer en un proyecto para ponerlo en pie.*

Desde estas páginas espero que tu proyecto dure en el tiempo, aunque solo sea por la labor benéfica que hay detrás.

EL TRADING... ¿PERO QUÉ ES?

El ***trading*** consiste en comprar y vender instrumentos financieros. Cuando hablo de instrumentos financieros me refiero a elementos como las acciones, las divisas, materias primas, CFD, índices bursátiles, bonos, etc.

Cuando la operación que abrimos en el mercado se hace para un periodo superior a seis semanas, decimos que hacemos ***swingtrading.***

Cuando la operación que abrimos tiene como marco temporal un periodo entre dos días y seis semanas, estamos en la categoría de *trading*.

En cambio, si nos movemos solo en un marco diario somos ***day traders.*** Los *day traders* pueden hacer operativa diaria con apertura y cierre de posiciones en el mercado en el que se muevan, pero es vital que dichas posiciones las terminen antes del cierre del mercado en el que se hallen.

La versión más agresiva del *trading* es el ***scalper.*** Es *day trader* pero su misión es tomar pequeñas ganancias del mercado con la consigna suma y sigue. Este profesional no gusta de permanecer mucho tiempo con su operativa abierta. Lo normal es que esté minutos y es raro que pase a la temporalidad de una hora; si lo hace, su objetivo será siempre cerrar antes de que lo haga el instrumento financiero

en el que está haciendo *trading*.

Años atrás el *trading* era una actividad reservada a la élite de las finanzas, generalmente grandes especuladores, algo así como Michael Douglas en la película *Wall Street*. Los ***hedge funds*** o grandes fondos de inversión y los **brókers** pertenecían también a este grupo.

Sin embargo, el *trading* cambió radicalmente con la llegada de internet. Hasta entonces este negocio se llevaba a cabo a través del banco, donde se daba la orden. Otra posibilidad era la orden cursada telefónicamente.



George Soros espresidente de Soros Fund Management y está considerado el *trader* número uno en el *ranking* mundial.

El motivo: los mil millones de dólares que consiguió en un solo día con la crisis de divisas que hubo en el Reino Unido en 1992.

Se le conoce como «el hombre que quebró el Banco de Inglaterra» por aquella hazaña.

EPISODIO 4

Mi primer día de clase

—¿Has visto alguna vez un gráfico de bolsa? —preguntó Francisca mirándome fijamente.

—No —contesté con cierta vergüenza.

—No te preocupes, contaba con ello —respondió—; sígueme, vamos a mi centro de operaciones, «el portaaviones».

La seguí intentando no perderme entre las galerías de la casa. Subimos unas escaleras y aparecimos en una especie de torreón. Las paredes pintadas en color bermellón oscuro invitaban a la concentración. Una gran mesa de cristal y, sobre ella, un ordenador portátil y un gran mapamundi lleno de pequeñas chinchetas. Me quedé mirándolas fijamente.

—Los lugares que he visitado —repuso ella.

—¡Vaya, has viajado mucho! —dije sorprendido.

El estudio estaba lleno de fotografías de todos los rincones del mundo. Sin embargo, la mejor fotografía estaba a mi espalda: la Alhambra en todo su esplendor. Se agachó y con agilidad encendió un aparato que estaba bajo la mesa.

—¿Sabes lo que se necesita para hacer *trading?* —preguntó a bocajarro.

Me quedé parado y mirándola. Me recordó a mis años escolares cuando el profesor me pillaba con los deberes sin hacer. No me atreví a contestar, me limité a mover la cabeza en sentido negativo.

—Mientras yo preparo el equipo para ver los gráficos, siéntate en aquel sillón, bajo la ventana, quiero que leas el capítulo de mi libro donde lo explico, así podremos entrar directamente en los gráficos.

Cogí el libro de sus manos y me senté donde me había señalado. Abrí el libro y comencé la lectura.

CAPÍTULO 4

*

EL NEGOCIO DEL *TRADING*

No tener jefes. Dedicarnos a nuestras aficiones. Elegir tomar vacaciones cuando nos apetezca y, lo más importante, tener el conocimiento para ganar dinero, donde y cuando queramos. Parece el guion de una película de ciencia-ficción, sin embargo, tiene un nombre: *trading*.

¿Existe? ¿Es posible que una persona sin conocimientos financieros pueda alcanzar la libertad económica? La respuesta es sí. Solo requiere mucha ilusión y ganas de formarse.

Denominaremos ***tradingpositivo*** a la capacidad de entrar y salir del mercado bursátil en uno de sus instrumentos financieros (acciones, *warrants*, ETF, CFD, futuros, etc.), obteniendo resultados positivos que nos permitan vivir de la bolsa.

¿QUÉ SE NECESITA PARA VIVIR DEL TRADING? ¿POR DÓNDE COMIENZO?

- **Un ordenador personal** (mejor un portátil). Características normales. Preferentemente que lo vayas a dedicar solo a esta actividad, para impedir así que pueda tener problemas de virus.
- **Una buena conexión a internet** con una compañía que te suministre un buen acceso y velocidad en la zona donde vaya a estar ubicado tu ordenador. Tu zona de trabajo tiene que ser tranquila y sin interferencias con el resto de la casa. La decoración de la habitación debería invitar a la concentración. La mesa debería ser amplia y la silla muy cómoda. Si no tienes teléfono cerca y puedes disfrutar de una música agradable de fondo, en caso que seas del tipo de persona a quien la música la ayuda a concentrarse, mucho mejor.

La familia tiene que saber que el horario de *trading* debe ser respetado y no se permiten intromisiones. La concentración es vital en nuestro negocio.

No hacemos *trading* con *Wi-Fi*. Utilizamos el cable de conexión a la red telefónica. Si deseamos ver más gráficos y se nos queda pequeña la pantalla del ordenador, una solución que utilizo yo misma es agregar una televisión. La mía es de pantalla plana de 42 pulgadas. Mi portátil está conectado con un cable HDMI a la misma y, duplicando mi pantalla de ordenador sobre la televisión, tengo la posibilidad de verlo todo en formato panorámico.

A mi zona de trabajo la denomino familiarmente«el portaaviones».

- **Internet alternativo.** Me refiero a lo que vulgarmente se llama«pincho de internet» o módem USB portátil. Es vital en caso de que la conexión a internet de casa tenga algún problema. Este aparato nos permitirá acceder

de nuevo a la red y seguir vigilando nuestras posiciones o bien protegerlas si no lo hubiésemos hecho antes por un problema técnico.

- **Un SAE.** Por la misma razón debemos tener un SAE (Sistema de Alimentación de Energía). Este tipo de equipo se utiliza si en algún momento nos falta la energía eléctrica, para recuperar la luz durante un corto periodo.

Cuando en mi casa se corta el suministro eléctrico, el SAE entra en funcionamiento durante media hora. Ese lapso me permite acceder de nuevo al mercado y proteger mis posiciones, en caso de no haberlo hecho previamente por falta de tiempo, o bien cerrarlas.

Entre mis amigos *traders* es normal oír historias de grandes pérdidas por culpa de un problema técnico ajeno a nosotros. Hoy la tecnología ha cambiado y ello nos permite protegernos contra posibles eventualidades. Recordemos que un SAE en nuestro negocio, puede ser igual a una alarma en un local comercial.

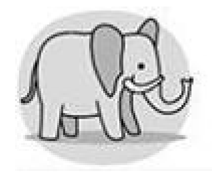
- **Conocimiento para hacer *trading*** y conseguir beneficios rutinarios. Desgraciadamente los profanos en nuestro mundo y nuevos inversores piensan que hacer *trading* es sencillo y que la fortuna se mueve entre un 50% de posibilidades de que un activo suba y un 50% de posibilidad de que un activo baje.

Sin embargo eso no es así; lo cierto es que las estadísticas son claras. Hasta hace muy poco la cifra de *traders* de éxito en el mundo era de un 5%. Inversores particulares que de forma continua ganan un sueldo o cantidades superiores en bolsa. De un tiempo a esta parte el porcentaje ha subido y los últimos estudios revelan que ronda un 15%. En www.tradingybolsaparatorpes.com tardamos mucho en formar *traders* profesionales. **El camino requiere esfuerzo e ilusión.**

- **Dinero.** Es nuestra herramienta. Lo necesitamos para convertirnos en operadores bursátiles intradiarios o para ser *traders* a larga distancia. El dinero para *trading* tiene que ser aquel que no necesitemos y que pertenezca al área de ocio o ahorro. Esto significa que no puede ser el dinero de la luz, la hipoteca, el colegio de los niños, la comida, etc.

Más bien me refiero al capital que destino a vacaciones, a salir, a caprichos o que aparto con fines ahorrativos y no es vital para cubrir mis gastos corrientes.

La cantidad de dinero variará en virtud del instrumento financiero en que me mueva.



Consejo de Elefante

Una de las preguntas típicas que plantean mis alumnos se refiere a la cantidad de dinero que necesitan para comenzar en el mundo del *trading*. Todo dependerá del tipo de instrumento financiero que utilicen. No es igual operar en acciones que en un

producto donde se utilice el apalancamiento. El producto donde opero tiene esta peculiaridad. De partida, para operar en tiempo real deberíamos tener como mínimo entre 5000 y 6000 euros, aunque, en realidad, yo empecé con 10 000 euros.



Punto de reflexión

¿Qué es el apalancamiento?

En la prensa sepia es común leer que una operación se ha hecho con apalancamiento. Un profano podría pensar que se habla de un robo con uso de la fuerza, tal vez en la puerta de una vivienda con una barra de hierro.

Ninguna relación entre un concepto y otro.

El «apalancamiento financiero» es simplemente *usar endeudamiento para financiar una operación*. En vez de llevar a cabo una operación solo con nuestro capital, se hará con fondos propios y un crédito.

Ventaja: si sale bien la operación, se puede multiplicar la rentabilidad.

Inconveniente: si sale mal, se puede acabar siendo insolvente.

Veamos un ejemplo para comprender mejor el concepto.

Soy inversor bursátil y deseo realizar una operación en bolsa. El capital disponible asciende a 100 000 euros que utilizo para comprar acciones. Pasado un año desde mi inversión mis acciones producen en mi cuenta de resultados un balance de 150 000 euros y procedo a su venta para recoger el beneficio. Hemos obtenido una rentabilidad del 50%.

¿Cómo se realizaría la operación si utilizásemos la herramienta del apalancamiento?

Imaginemos pues que invertimos 20 000 euros nuestros y usamos un crédito de 80 000 euros a un tipo de interés anual del 10%. Al cabo de un año las acciones valen 150 000 euros y vendemos. ¿Cuánto hemos ganado? Primero, debemos pagar 8000 euros de intereses. Y luego debemos devolver los 80000 euros que nos prestaron. Es decir:

150 000 euros
Ganamos – 88 000 euros
– 20 000 euros iniciales
Total 42 000 euros

Teniendo presente que nuestro capital inicial es de 20 000 euros y hemos conseguido con nuestra operativa 42 000 euros, el equivalente es un 210%.

Es decir: ***el beneficio ha duplicado el capital invertido inicialmente.***

Analicemos las desventajas. Situémonos un año más tarde con una pérdida en nuestras acciones de 10 000 euros sobre los 100 000 de compra. En el caso en que no hemos utilizado el apalancamiento hemos perdido 10 000 euros. En el caso con

apalancamiento hemos perdido 10 000 euros y 8000 euros de intereses. Casi el doble. Pero con una diferencia muy importante.

En la situación que actuamos sin apalancamiento hemos perdido dinero que era nuestro, teníamos 100 000 euros que invertimos y perdimos el 10%.

En la situación en la que actuamos con apalancamiento disponíamos de 20 000 euros de capital propio y tenemos que devolver 88 000 euros de los 100 000 que valían las acciones. Las pérdidas son del 90%.

Por lo tanto: ***el apalancamiento multiplica las pérdidas.***

El peor de los casos: imaginemos que las acciones han continuado bajando y después de un año valen 80 000 euros. Habríamos perdido todo y no tendríamos capacidad para afrontar el préstamo bancario de 80 000 euros y los 8000 euros generados de intereses.

En pocas palabras: ***¡estamos sin dinero!***

Cuando la inversión que tengamos en mente realizar produzca ingresos superiores a los intereses que debamos abonar por el préstamo contraído, estaremos haciendo lo correcto y generando ingresos pasivos beneficiosos para nuestra economía. En caso contrario, estamos en zona de peligro.

De todas las definiciones que se emplean para explicar el apalancamiento, la más simple, es la que lo define como: «la proporción entre el crédito adquirido y el dinero en propiedad».

Esta herramienta es correcta cuando se utiliza con un control del riesgo, permitiéndonos que, aunque se produzcan pérdidas, podamos devolver la cantidad solicitada en préstamos. Un cierto nivel de apalancamiento es aconsejable, ya que nos permite realizar inversiones que de otra forma no podríamos llevar a cabo. En nuestro caso es una de las bases del *trading*.

Muchas personas en nuestro país han padecido los riesgos del apalancamiento en su propia piel, a través de compras que han efectuado en bienes inmuebles, que ahora no pueden vender y cuyas hipotecas superan con creces el valor actual de sus propiedades.

¿QUÉ SON LAS POSICIONES CORTAS?

Son las que nos permiten ganar dinero cuando el mercado baja. Es vender para comprar más abajo y sacarle rendimiento a la caída que efectúa el mercado. No todos los instrumentos financieros permiten sacar beneficio de las caídas. Esta peculiaridad va unida a aquellos productos que a su vez también permiten el apalancamiento.

¿QUÉ ES INVERTIR A LA BAJA?

Viene a ser lo mismo pero con intención de mantener un periodo de tiempo superior nuestra inversión, tal vez haciendo *swing trading*. Estaremos atentos a los vencimientos si el producto en el que estamos lo sufre. La intención es aprovechar las tendencias bajistas del mercado.

CAPÍTULO 5

*

NOCIONES SOBRE LA BOLSA Y LOS INSTRUMENTOS FINANCIEROS EN LOS QUE SE PUEDE HACER *TRADING*

Repito la definición de ***trading* positivo**como la capacidad de entrar y salir del mercado bursátil en uno de sus instrumentos financieros (acciones, *warrants*, ETF, CFD, futuros, etc.) obteniendo resultados positivos que nos permitan vivir de la bolsa.

¿EN QUÉ INSTRUMENTOS FINANCIEROS PUEDO HACER *TRADING*?

Me voy a limitar a nombrarlos y definirlos. Para profundizar más en ellos me remito a mi primer libro *Escuela de Bolsa. Manual de trading,* donde se trataron ampliamente.

Acciones

Son las partes iguales en las que se divide el capital social de una sociedad anónima. Estas partes pertenecen a una persona cuyo apelativo es «accionista» y que tiene un porcentaje en la empresa en virtud de las acciones que posee.

Tener acciones en una compañía otorga a su propietario unos derechos y exige unas obligaciones.

Futuros

Los futuros se operan mediante contratos. Los contratos de futuros obligan a las partes contratantes a comprar o vender una cierta cantidad de bienes o valores (activo subyacente) en una fecha futura a un precio ya establecido.

Se denomina **«ponerse largo»** concontratos de futuros a la actuación de quien adopta una posición en compra, por la cual tiene el derecho a recibir en la fecha de vencimiento del contrato el activo subyacente objeto de la negociación.

Se denomina **«ponerse corto»** con contratos de futuros a la actuación de quien adopta una posición en venta, por la cual al llegar la fecha de vencimiento del contrato deberá entregar el correspondiente activo subyacente (a veces son materias primas) recibiendo a cambio la cantidad correspondiente, acordada en la fecha de negociación del contrato de futuros.

Un contrato de futuros se puede comprar con la intención de mantener el compromiso hasta la fecha de su vencimiento, entregando o recibiendo el producto que sea el subyacente.

También puede ser utilizado para **operaciones de tipo cobertura o** incluso

especulativo (así lo usamos los *day traders*),ya que*no es necesario mantener la posición abierta hasta la fecha de vencimiento*.

Una operación en compra puede cerrarse con una operación de signo contrario, o sea, venta. Cuando se tiene una posición vendedora (recordemos que en este producto se puede ganar tanto cuando sube como cuando baja, a diferencia de las acciones con las que solo se gana cuando se compra para luego vender), puede cerrarse la misma, sin esperar a la fecha de vencimiento, simplemente vendiendo el número de contratos compradores que se posean.

El **contrato de futuros** tiene un precio que se establece en estrecha relación con el activo de referencia o subyacente. Puede ser **comprado o vendido** en cualquier momento de la sesión de negociación.

Opciones

Una opción **es** un **contrato** entre dos partes por el cual una de ellas adquiere sobre la otra el **derecho, pero no la obligación,** de comprarle o de venderle una cantidad determinada de **un activo** a un cierto precio y **en un momento futuro.**

Existen dos tipos de opciones:

- Contrato de **opción de compra** (*call*).
- Contrato de **opción de venta** (*put*).

Las opciones también permiten ganar en ellas tanto cuando suben como cuando bajan.

CFD

Los CFD o contratos por diferencias, permiten obtener beneficios con los movimientos en el precio de los valores sin necesidad de tener en propiedad el activo subyacente.

Permiten invertir al alza (posiciones largas) e invertir a la baja (posiciones cortas). Los CFD permiten obtener beneficios con las caídas del mercado y realizar operaciones de cobertura.

Veamos un ejemplo de una operación de cobertura:

Estamos en compra de acciones al contado en Telefónica y, como vamos perdiendo, decidimos cubrir nuestras pérdidas abriendo CFD en corto sobre dicha compañía. Son productos apalancados, ya que permiten operar con menos capital del necesario para realizar la misma operación en bolsa (comprar las acciones al contado de Telefónica nos costaría mucho más). Equivalen a **comprar o vender a crédito,** desembolsando en concepto de garantías desde el 5% de la cotización del activo subyacente.

Algunos tipos de CFD:

- **CFD sobre acciones:** la cotización de los CFD es exactamente la misma que la de las propias acciones. El inversor tendrá que hacer frente a unas comisiones a la compra y a la venta de CFD.
- **CFD sobre índices, materias primas y divisas:** no existe una comisión

explícita de compraventa, va implícita en la **horquilla** o ***spread*.**



¡NO TE PINCHES! Nuestro amigo Erizo te avisa de lo que no debes hacer.

Cuando decidas ser *trader*, una de las cosas que tendrás que tener muy en cuenta son los gastos en comisiones que tienes que pagar al bróker por introducir tus órdenes en el mercado.

En muchas ocasiones, y siempre dependiendo del instrumento financiero en el que te muevas, harás frente a unas comisiones fijas, pero en otras, dichas comisiones son variables y no se conocen a priori. Son las denominadas **horquillas** o ***spreads*.**

Al diferencial entre el precio de compra y el precio de venta que tenga un producto o subyacente se le denomina horquilla o *spread*. A veces depende de la volatilidad del mercado o, lo que es igual, si se mueve mucho o poco el precio. Poco movimiento del precio del producto en el que nos hallemos refleja escasa volatilidad. Mucho movimiento del precio del producto en el que nos hallemos refleja gran volatilidad. La volatilidad afecta a la horquilla o *spread*.

Cuanto más amplia sea la horquilla que nos cobra el bróker, más se tendrá que mover el mercado antes de que podamos obtener un beneficio, ya que el precio de venta tendrá que ser superior al precio de compra en al menos la distancia de la horquilla. Cuanto más pequeña sea la horquilla, más rápido comenzaremos a tener beneficios en nuestra operación.

Veamos un ejemplo con CDF sobre el índice Mini S&P 500. Los índices bursátiles sirven para ver la evolución de los valores que componen una determinada bolsa, en el caso que nos ocupa este índice es el termómetro de la economía de Estados Unidos. Está considerada, como dicen los italianos, «la Ferrari de los índices».

El índice Mini S&P 500 es el subyacente. Este índice, cuyo nombre completo es Standard&Poor's 500 Composite Stock Price Index, de manera abreviada se conoce como S&P 500, está formado por las 500 empresas más importantes de Estados Unidos, pero también por títulos de las compañías líderes en su sector.

Cada punto de movimiento en el precio del índice vale 250 dólares, en cambio, su homónimo más pequeño Mini S&P 500 tiene como valor por punto 50 dólares.

Esos 50 dólares se dividen en 4 *ticks* y cada *tick*, que es lo mínimo que se puede ganar en dicho índice, vale 12,50 dólares. Por tanto 4 *ticks* es igual a 12,50 × 4 = 50 dólares.

En el gráfico G5.1, que pertenece al Mini S&P 500, se ve claramente. Un punto sería lo que va desde 1749,00 a 1750,00. Un *tick* es lo que va desde 1749,75 a 1750,00.

Los *traders* cuando hablamos de nuestras operaciones ganadoras o perdedoras nos referimos a ellas en la terminología de puntos. Así que será necesario saber el valor del punto en el índice en el que nos hallemos para saber cuánto hemos ganado o

perdido.

Esta explicación viene dada en función del significado de la horquilla o *spread*. En Mini S&P es normal que si hacemos un CFD y el bróker, por ejemplo, nos dice que la comisión que nos cobra es un *spread* de dos *ticks*, tengamos claro que se refiere a que nuestra orden no empezará a generar beneficios hasta que al menos hayamos obtenido 25 dólares, que es el valor de dos *ticks* que el bróker nos va a cobrar por meternos en el mercado. Desde el tercer *tick* estaremos ganando. Por supuesto, tendremos que calcular cuánto corresponde por pago de impuestos, pero eso lo veremos en el capítulo de fiscalidad.



G5.1 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

En las plataformas de los brókers, y con anterioridad a poner las órdenes en el mercado, podemos ver la distancia que hay entre el precio de compra y el de venta para podernos regular con la horquilla o *spread* que nos cobran (gráfico G5.2).

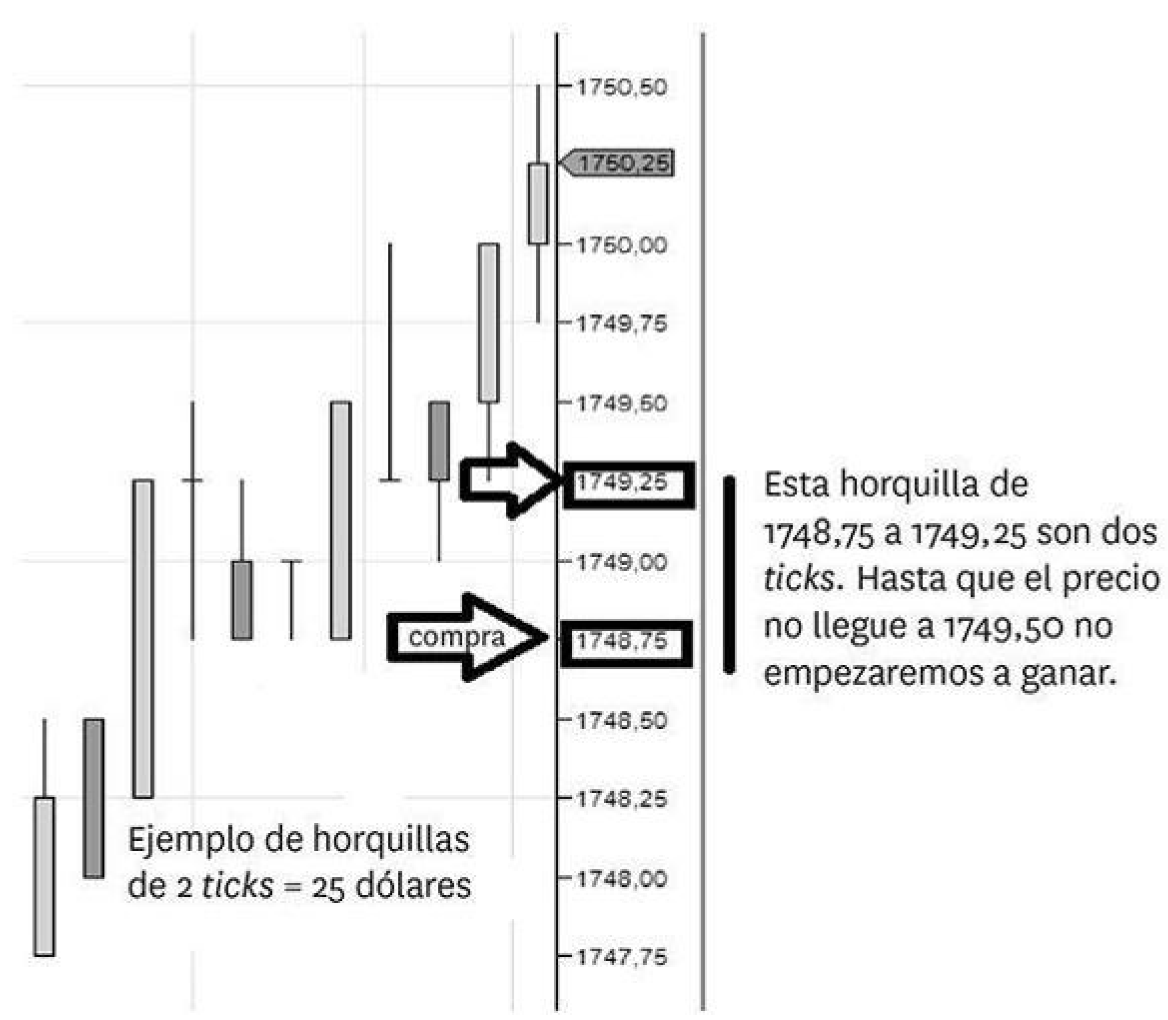
ETF

Exchange Traded Fund (ETF) o fondos cotizados son fondos de inversión que tienen la particularidad de que cotizan en bolsa, al igual que una acción.

Los ETF son productos híbridos entre los fondos de inversión y las acciones, ya

que poseen características de ambos vehículos:

- ¿Cuál es su parecido con los fondos de inversión? Su cartera diversificada y forma jurídica.
- ¿Cuál es su parecido con las acciones? Su operativa en tiempo real y su fiscalidad.



G5.2 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader sobre precios de horquillas.*

ÍNDICES	VALOR NOMINAL	*TICK* MÍNIMO	HORARIO
IBEX	valor índice *10 €	1 punto	9.00-17.35
MINI IBEX	valor índice *1 €	5 puntos	9.00-17.35
DAX	valor índice *25 €	0,5 puntos	8.00-22.00
EUROSTOXX 50	valor índice *10 €	1 punto	8.00-22.00
BUND	100.000 €	0,01 puntos	8.00-22.00
CAC 40	valor índice *10 €	0,5 puntos	8.00-17.30
MINI S&P	valor índice *50 €	0,25 puntos	8.00-22.15

G5.3 *Gráfico de elaboración propia con Excel.*

El objetivo es replicar a su índice de referencia.

Los ETF, al cotizar en bolsa o mercado secundario, se pueden contratar durante toda la sesión bursátil como si de una acción se tratase.

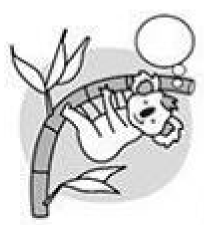
FOREX (Foreign Exchange)

El mercado de divisas (también denominado FX, FOREX o Fórex) es el mayor mercado financiero del mundo, con una negociación diaria de alrededor de tres billones de dólares.

En el mercado FOREX se intercambia una moneda por otra, de modo que las monedas se negocian por pares (dólares por yenes, euros por libras, euros por dólares...).

El mercado FOREX fue creado para cubrir las necesidades del comercio internacional, es decir, para facilitar a las empresas los pagos en una moneda distinta de la del país de la compañía compradora o vendedora.

No obstante, este mercado tiene otros usos, como las operaciones de cobertura, la especulación, la intervención o el arbitraje.



Punto de reflexión

¿Qué es la compraventa de divisas?

Es la operación en la que dos agentes del mercado en tiempo real acuerdan intercambiar dos flujos monetarios en distinta divisa en un instante determinado.

Es un mercado no organizado (**OTC**, *Over The Counter*) y mundial, operativo las 24 horas del día.

Al ser un mercado OTC las transacciones se realizan directamente entre las partes, es decir, sin la existencia de una cámara de negociación.

Existen dos tipos de negociaciones en función del instante en el que se lleve a cabo el intercambio:

- En el momento actual (contado o ***spot***).
- En un momento futuro (plazo o ***forward***).

Warrants

Un *warrant* es un producto derivado cuya evolución depende de lo que haga otro activo llamado subyacente. Los *warrants* se emiten sobre acciones, índices, divisas, etc.

El *warrant* otorga el derecho:

- A comprar (*call*).
- A vender (*put*).

Hay un activo subyacente a un precio determinado (*strike*) y hasta una fecha prefijada (vencimiento).

Con un ejemplo lo podemos ver más claro:

Un *warrant call* 10 sobre Telefónica con vencimiento a seis meses permite el derecho a comprar acciones de Telefónica a 10 euros hasta la fecha de vencimiento, con independencia de la cotización de la acción. Un *warrant put* 20 sobre Santander

con vencimiento a seis meses otorga el derecho a vender a 20 euros hasta la fecha de vencimiento, con independencia de la cotización de la acción.

Fondos

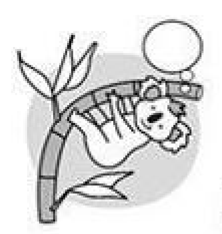
Un fondo de inversión es un instrumento de ahorro que reúne a un gran número de personas que quieren invertir su dinero.

El fondo pone en común el dinero de este grupo de personas y una entidad gestora se ocupa de invertirlo (cobrando comisiones por ello) en una serie de activos como pueden ser acciones, títulos de renta fija, activos monetarios, derivados,... e incluso en otros fondos de inversión o una combinación de todos ellos.

Permiten	Vencimiento	Apalancamiento	Cortos	Inversión bajista
Acciones	–	–	–	–
Opciones	√	√	√	√
Futuros	√	√	√	√
CFD	–	√	√	√
ETF	–	a veces	–	√
Warrants	√	√	√	√
Forex	√	√	√	√
Fondos	–	–	–	–

G5.4 *Gráfico de elaboración propia con Paint.*

En este gráfico vemos las diferencias existentes entre los diferentes productos financieros. Hay cuatro aspectos que se utilizan para diferenciar unos productos de otros.



Punto de reflexión

¿Qué son los vencimientos?

Los productos que no tienen vencimiento se pueden tener de por vida, incluso exagerando, dejarlos en herencia a nuestros familiares. Sin embargo, deberemos estar atentos a las fechas de los que sí tienen vencimiento para proceder a su cierre, o bien, en algunos casos, proceder, como se dice en inglés, al *roll over* o pasar a la fecha siguiente, como es el caso de los contratos de futuros.



James «Jim» Simons

Este matemático es el creador de la inversión cuantitativa y el fundador de Hedge

Funds Renaissance Technologies, que fue la primera empresa en aplicar modelos matemáticos a las finanzas. Su fondo es de los más rentables del mundo, cercano al 35% en los últimos veintidós años.

Después de ganar el premio Oswald Veblen de Geometría y ser a sus 40 años uno de los matemáticos más importantes de Estados Unidos, Simons quiso ser millonario. Casi han pasado veinticinco años y hoy su fortuna ronda los 12 000 millones de dólares gracias a su fondo de inversión. La formación de sus trabajadores demuestra que no hay que ser economista para ganar dinero en bolsa.

La mayoría de sus trabajadores son ingenieros informáticos especializados en programación y matemáticos.

Para comprender cómo Simons se hizo rico necesitamos saber el significado de dos conceptos que leeremos en prensa y son característicos del lenguaje utilizado en bolsa:

- ***Hedge fund* o fondo de inversión.** Si buscas en Wikipedia una definición obtendrás la siguiente: «un fondo común de inversión o fondo mutuo es una institución de inversión colectiva que consiste en reunir fondos de distintos inversores, naturales o jurídicos, para invertirlos en diferentes instrumentos financieros, responsabilidad que se delega a una sociedad administradora».

Estos fondos dan cuenta solo a los gobiernos y a las autoridades competentes en la materia, solo ellos pueden bloquear sus actuaciones, en el caso de que se piense que estas pueden poner en riego al sistema financiero.

Mientras que el dinero que depositamos en un banco está hasta cierto límite garantizado por el Estado, el dinero que ponemos en un fondo de inversión no.

Un fondo de inversión puede invertir en lo que quiera, al no tener el Estado que rescatarlo si comete un error (a diferencia de un banco y sus depósitos).

En Estados Unidos los bancos o fondos de pensiones invierten solo y exclusivamente en determinados activos financieros, es la gran diferencia con un fondo.

- **Las agencias de *rating*** son empresas autorizadas por el gobierno para calificar activos. Nombres conocidos de este tipo de agencias son Standard&Poor's, Moody's o Fitch.

Por ejemplo: «una triple A» es la máxima valoración que se le puede otorgar a un valor.

La intencionalidad es calificar con esas letras el riesgo que soportaríamos como inversores en caso de que pongamos nuestro dinero en esos valores.

Por tanto, si una agencia de las nombradas anteriormente dice que la deuda de un país está en la mínima calificación de letras, tendrá carácter de «bonos basura». Es lo que ocurrió con la deuda de Grecia. Y debido a ello y para atraer inversores, o sea fondos de inversión que quisieran poner dinero en su deuda y así sufragar sus gastos, Grecia tuvo que pagar intereses más altos.

Trading* de alta frecuencia *(HTF)

Es el gran desconocido de muchos *traders* pero es nuestro gran enemigo y del que tenemos que aprender a defendernos los pequeños *traders* como yo.

El fondo de Simons está especializado en HTF. Para que me entiendas, son ordenadores que hacen el trabajo de los humanos: entrar y salir del mercado.

Cuando uno de estos ordenadores entra en el mercado lo hace con muchas órdenes y con gran cantidad de dinero. Su objetivo son pequeñas operaciones. Sus márgenes de ganancia son muy pequeños.

La repetición contínua de este comportamiento por parte de estas máquinas dan resultados de ganancias extraordinarias. Sus beneficios son diferencias de milésimas. Sus operaciones se llevan a cabo en intervalos de tiempo de 0,0025 segundos. Prácticamente el 60 o 70% del *trading* del mundo lo llevan a cabo estos ordenadores.

Se ha intentado implantar una tasa a estas transacciones financieras. El día que se consiga, se acabarán los beneficios que obtienen, ya que su *modus operandi* no dejará ganancias. Permitiría un mercado más libre.

Decidí hace años llevar a cabo el tipo de operativa que hago por ser, a mi juicio, el único medio de batir al mercado, o sea, a estas máquinas, cuando se cuenta con poco capital. Como fue mi caso cuando empecé.

*

Empezó a sonar música en la habitación. Era tranquila, del tipo de la que se escucha en los SPA o en los centros de masaje. Levanté la vista del libro y busqué a mi mentora. No la vi.

—¿Has terminado? —preguntó Francisca. Su voz salía de detrás de una columna donde tenía el equipo de música.

—Es **música para *trading*** —dijo como la cosa más natural del mundo.

—¿Has leído *Cincuenta sombras de Grey*? —preguntó.

—No lo terminé —contesté—. ¿Por qué?

—Los protagonistas recurrían a músicas diferentes para estar juntos, según su estado de ánimo. Los *traders* profesionales escuchamos música especial para nuestra operativa, dependiendo de cómo nos sintamos. La música nos ayuda a concentrarnos y *tradear* mejor. Yo me he creado mi propio recopilatorio. El último día te regalaré un CD —dijo con contundencia.

—No lo sabía, pero gracias —repuse—. Me gusta la música en general.

—Acércate, ya tengo la plataforma montada. Vamos a empezar la clase y te voy a pedir que me escuches. Ahora solo hablo yo. Al final de la exposición si tienes alguna duda me la preguntas... ¿Estás de acuerdo, Sergio?

Asentí con la cabeza.

—Comenzamos... Bienvenido a mi mundo. Bienvenido al *trading*.

Se levantó y puso un vídeo, le dio a la pausa y comenzó su explicación:

—Quiero que veas atentamente este vídeo. Todas mis clases empiezan con él. Llevo muchos cursos de *trading* impartidos, pero tengo un apego especial hacia los que yo denomino familiarmente «Mis 26» —sonrió con complicidad—. Son los primeros 26 alumnos que tuve en junio de 2013 en la ciudad de Granada. Les pedí

que me ayudasen a mejorar con sus conclusiones. Algunos de ellos, con la información de sus progresos y sus investigaciones, me permiten seguir su evolución para, a la vez, mejorar mi sistema de enseñanza —Con voz cálida continuó—. Uno de ellos, José María, me aconsejó comenzar mis cursos con un vídeo.

Francisca puso en marcha el reproductor: música, voces, imágenes. Me centré en la pantalla que se iluminaba.

¿Te atreves a soñar?

Creado por www.inknowation.com (Matti Hemmi, Ramón Rodríguez) y por Haiku Films, es original hasta en el modo de exponer en siete minutos la pérdida de la creatividad, que la tenemos innata en nuestra infancia, pero que lamentablemente muy pocos conservan en la edad adulta.

El vídeo nos habla de nuestra línea de vida.

Hemos dejado atrás nuestro pasado y ante nosotros tenemos nuestro futuro. La mayoría no sabemos qué será de nosotros en el futuro.

Sí sabemos lo que no queremos que nos ocurra. Conocemos lo que nos gusta y lo que no nos gusta de nuestro presente. Si reflexionamos podemos saber lo que nos gustó y no nos gustó de nuestro pasado.

Sin embargo, lo que queremos en el futuro es normalmente un punto interrogativo.

Desde nuestra infancia nos enseñan conocimientos que nuestra sociedad considera pilares fundamentales, pero se olvidan de un punto, enseñarnos a confiar en nosotros mismos.

Cuando crees en ti y sabes lo que quieres algunos te denominan prepotente.

Nuestros padres suelen decirnos: «Hijo, lo que hay que hacer es trabajar duro, sacrificarse y aceptar tu destino. Soñar despierto es una pérdida de tiempo».

Tampoco falta el aguafiestas que te recordará que eso es como el cuento de la lechera. Curiosa fábula que algunos debieron de inventar para que los demás dejaran de soñar.

La forma de conseguir tu meta es soñar con lo que quieres. Ponerle fecha de caducidad a tu sueño y luego trabajar para alcanzarlo. Que te vaya bien en el futuro depende de lo que tú creas.

Lo primero que tienes que hacer es tomar conciencia de unos sencillos conceptos, entenderlos y ponerlos en práctica.

Empecemos por el concepto de ZONA DE CONFORT.

Es la zona en la que estás cuando te mueves en un entorno que dominas. En ella las cosas son conocidas. Da igual si son agradables o no. Estar atascado todos los días en el tráfico forma parte de tu zona de confort, porque es lo que conoces. Que tu jefe te machaque en la oficina es tu zona de confort, porque es lo que conoces. Que disfrutes o pelees con tu pareja es tu zona de confort, porque es lo que conoces. Tus hábitos, tus rutinas, tus habilidades, tus conocimientos, tus actitudes y tus comportamientos son también parte de tu zona de confort.

Alrededor de tu zona de confort, está tu zona de aprendizaje. Es la zona a la

que sales para ampliar tu visión del mundo. Lo haces cuando aprendes nuevos idiomas, viajas a países desconocidos, tienes nuevas sensaciones, enriqueces tus puntos de vista, conoces otras culturas, o te encuentras con nuevos clientes. Es la zona donde observar, experimentar, comparar y aprender. Hay personas a las que esto les apasiona y por ello frecuentan su zona de aprendizaje. En cambio a otras les asusta. Para evitarlo se mueven solo en su zona de confort. Salir de ella lo consideran un peligro.

Más allá de la zona de aprendizaje está la que denominamos: ZONA DE PÁNICO.

La zona de no-experiencia. Aquellos que no quieren que la transites suelen ser aquellos que nunca salen, dicen que es la zona en la que pueden ocurrirte cosas gravísimas. Es como Finisterre: más allá se acaba el mundo.

—No salgas, que va a ser terrible... ¿Y si te sale mal?

—Ya, pero ¿y si me sale bien?

Esto lo dicen solo aquellos que consideran que la ZONA DE PÁNICO ES EN REALIDAD LA ZONA MÁGICA.

La zona en la que te pueden ocurrir cosas maravillosas que aún no conoces porque todavía no has estado allí. Es la zona de los grandes retos. Hay personas que creen que si salen a la zona mágica no podrán volver atrás. Que su zona de confort desaparece. Esto es falso, al salir de tu zona de confort lo que haces es extenderla. Cambiar no significa perder lo que tenías, significa que añades algo. El cambio es en realidad desarrollo. Esto podría parecer miedo a lo desconocido, pero en realidad es miedo a perder. A perder lo que tienes o, aún peor, a perder lo que eres.

Lo siguiente que tendrás que tener en cuenta es la tensión emocional y la tensión creativa. Operan como dos fuerzas opuestas. La primera tirará de ti hacia tu zona de confort y la segunda te hará avanzar hacia el exterior. Para poder avanzar tendrás que conseguir que tu motivación salga victoriosa frente a tus miedos. Te toca trabajar la tensión emocional y especialmente los miedos que provoca salir de la zona de confort.

Miedo al qué dirán, miedo a fallar, miedo al ridículo y a la vergüenza.

Deberás reconocerlos y enfrentarlos.

¿Te preguntas cómo puedes hacerlo?

Cree en ti. Tú eres el protagonista de tu vida. Lo que tú no decidas probablemente lo harán otros por ti.

Al gestionar correctamente tus miedos, crecerá tu autoestima y esta te dará una nueva visión de la realidad llena de oportunidades, así podrás elegir mejor tu objetivo.

Tener claro cuál es tu sueño. Buscar un ¿qué? que te motive.

Luego compararás tu punto de partida con tu destino. Será fácil que sientas como si te encogieras. Es normal, estarás tomando conciencia de lo que te falta por aprender.

Te será útil recordar tus orígenes, tus valores y tus principios y que reflexiones sobre tu misión personal en la vida.

Para ayudarte a mantener en la tensión creativa y no ceder ante la tensión emocional será conveniente que pienses en tu visión personal.

¿Qué hay más allá de ese sueño? ¿Para qué quieres alcanzar tu sueño?

En cuanto transformes los prejuicios que te limitan, confíes en ti mismo y entiendas por qué y para qué lo haces, habrá llegado el momento de pasar a la acción y dejar tu zona de confort.

Experimentarás el placer de aprender a perseguir tus sueños.

Puede que al principio te sientas poco competente y vuelvas a tu zona de confort. Puede que seas vulnerable y pienses que es arriesgado. No pasa nada.

Eres humano y no lo sabes todo, ¡estás aprendiendo! ¡Enhorabuena! Estás avanzando hacia tu sueño.

Lo que te falta para rescatar tu sensación de competencia, es volver a tu zona de confort a recuperar tus recursos personales, que sin duda tienes, y que con las prisas olvidaste utilizar. Coge los necesarios. Ten paciencia con tu preparación, confianza en tu objetivo. Prepara bien tu estrategia. Sé perseverante y positivo y, antes de lo que imaginas... tu sueño se habrá hecho realidad.

¿Te atreves a soñar?[1]

El vídeo terminó.

Francisca se levantó y lo apagó. Se volvió a mí y dijo contundente:

—Mucha gente te tachará de loco. Te dirán que no hagas *trading*. Te dirán que este mundo es solo para la élite y que tú no das la talla. Recuerda que quien te hable así lo hace por dos motivos: la envidia de no tener tu coraje para intentarlo y el miedo a salir de su zona de confort —me miró fijamente a los ojos—. En el momento en que has decidido venir esta semana conmigo y te has planteado la posibilidad de ser *trader*, sin ser consciente de ello, acabas de dar un giro a tu vida. Te voy a enseñar las herramientas para que alcances tu independencia financiera y, a lo largo de esta semana, no solo vamos a hablar de *trading*, vamos a hablar de emociones que afectan a nuestra vida.

Se detuvo un momento, como si buscara las palabras precisas.

—Si pudiese cambiar el título a los cursos no se llamarían «Cursos de bolsa», más bien se denominarían «Cambio de vida. El camino hacia la independencia financiera a través de la operativa bursátil». —Hizo una pausa y me preguntó mirándome de nuevo a los ojos.—¿Entiendes lo que te explico, Sergio?

—Sí, lo entiendo —respondí devolviéndole la mirada—. Nunca me había planteado la bolsa desde el punto de vista que tú me ofreces. La verdad es que no me había parado a pensar en el dinero y en mi futuro desde esta nueva perpectiva. Estás provocando en mí preguntas que no me habría cuestionado si no te hubiese conocido y ahora lo único que deseo es saber más. Quiero conocer cómo hay que moverse en tu mundo —dije contestando con el corazón.

A medida que las palabras salían por mi boca me percaté de que había venido obligado a Granada para hacer un curso, cuando en realidad lo que me interesaba era la entrevista. Ahora las cartas en la mesa habían cambiado de posición. El curso y formarme como *trader* era en este momento mi prioridad, y con esa *consapevolezza*

(conocimiento) decidí atender a su explicación con toda mi capacidad y entusiasmo.

—Te he puesto este vídeo, Sergio, porque para llegar a ser operador bursátil intradiario, y además tener éxito, tienes que cambiar muchas cosas en tu mente. Por lo pronto, entras en un mundo nuevo, te ves obligado a abandonar tu zona de confort para introducirte en la llamada zona de pánico. El problema es que si no pruebas, ¿cómo vas a saber si eres apto para este negocio? Perdona mi monólogo. Es vital para seguir la explicación y que asimiles lo que te explico. Los *traders* de éxito lo son por su mente y por ello tengo que conseguir que cambies los parámetros que hasta hoy han sido basilares en tu vida. Disculpa que te vuelva a preguntar... ¿Entiendes lo que te estoy intentando transmitir?

—Sí, no te preocupes, si no entiendo algo te lo preguntaré. Tengo claro que el *trading* tiene varios compartimentos y tú vas a intentar explicármelos para que yo tenga una visión general. De hecho, ya empiezo a comprender que ser *trader* requiere dedicación.

—Me alegra oír eso, sigamos pues —respondió.

Se sentó a mi lado y, tomando el ratón del ordenador, hizo *clic* sobre un icono del escritorio de su ordenador.



—¿Qué es eso?—pregunté curioso.

—Es el graficador. Me permite ver el movimiento de los precios del valor en tiempo real. Yo utilizo este, pero hay muchos más. Entre ellos Metatrader, Visual Chart, Prorealtime, TWS, etc.

—¿Por qué usas este y no otro?—pregunté curioso.

—Hace once años cuando empecé en el *trading* era el que usaba uno de mis dieciocho profesores. Me costó mucho aprender a configurarlo. Ahora os doy todas las herramientas en los cursos para que montéis la plataforma. En mis tiempos tuve que buscar muchos vídeos en Youtube, casi siempre de sudamericanos, para resolver mis dudas. Uso este graficador y no otro simplemente porque me he habituado a él. Las demás plataformas también son buenas.

—Por cierto, ¿conoces la diferencia entre *trader* y bróker?
—preguntó.

Me quedé pensativo un momento y tras titubear, respondí:

—No.

—Verás, *trader* es básicamente un operador bursátil en los mercados que invierte con su propio capital. Un bróker es el intermediario entre tú y los mercados, que si opera lo hace con el dinero de otros dentro de una firma.

—¿Te acuerdas de la película *Wall Street*? —preguntó alarmada temiendo que quizá no supiese de qué película me hablaba.

Sonreí picaronamente y dije ufano de mí mismo:

—Por supuesto, ¿por quién me tomas?

Con media sonrisa prosiguió su monólogo.

—Bueno, como te decía, en ese film el actor Martin Sheen hace el personaje del bróker joven, recién llegado a una gran firma, que orgulloso de sí mismo, no ve la hora de progresar y demostrar su valía. Por el contrario, Michael Douglas es el inversor o *trader* consumado que compra en forma masiva y busca solo rendimientos a corto plazo. Ambos personajes están en situaciones extremas.

—¿Todos los *traders* son iguales o hay diferentes tipos de *traders*? —pregunté sin preámbulos.

—Buena pregunta Sergio, vas entrando en la onda —repuso Francisca. No todos son iguales, depende de su operativa en el tiempo. Tenemos cuatro tipos:

1. A largo plazo: de 6 meses en adelante.
2. A medio plazo: de 6 semanas a 6 meses.
3. A corto plazo: de 2 días a menos de 6 semanas (dejando las posiciones abiertas por la noche).
4. *Scalper*: horas, minutos o segundos. Jamás deja una posición *over night* o en nocturno.

—Y tú, ¿qué eres?

—Yo soy la última, ***scalper*.**—aseguró con convicción. Está considerada la más agresiva, pero en mi opinión es todo lo contrario. Yo detesto estar dentro del mercado, al menos hasta que he asegurado que mi operación acabará en beneficios. Por ello, cuanto menos tiempo estoy dentro, mejor me siento.

—Vaya —dije— entonces, ¿me vas a enseñar a ser *scalper*? —quise saber exactamente qué iba a aprender.

—Te voy a enseñar un método. Lo puedes usar tanto para *scalping* o *swing trading*. Solo variará la manera en que utilices tus defensas para salirte del mercado. Si operas a corto plazo, tus defensas o *stops*,que lo analizaremos sobre el gráfico, estarán cerca. Si operas a largo plazo, tus defensas o *stops* estarán lejos.

—¿Sabes a priori cuánto dinero vas a ganar en el día?

—No te confundas Sergio, yo no entro en el mercado pensando en cuánto dinero voy a ganar, al contrario, solo sé cuánto dinero estoy dispuesta a perder. Tengo un primer objetivo, siempre posible, pero no conozco lo que me depara el mercado. Como mínimo intento ganar de 50 a 100 dólares (de 35 a 85 euros), recuerda que hago *trading* en un índice americano y, por tanto, el dólar es mi moneda. Cada día es una incógnita. En el *trading* que yo hago no necesito estar a la última de lo que pasa en el mundo. Solo necesito saber las noticias que van a suceder durante mis dos horas de trabajo al día.

—¡Dos horas de trabajo! ¡Noticias! ¿Me lo puedes explicar? —pregunté interesado; me dio la impresión que lo que me iba a explicar me iba a gustar.

—Vayamos por partes:

1. **Dos horas de trabajo al día.** No debes operar más. Quedarte más tiempo significa generar errores y dar pie a perder el dinero ganado.

   El horario de trabajo que tendrás es siempre el mismo: la apertura del

mercado bursátil en Estados Unidos. Está absolutamente prohibido estar más tiempo. Tenemos que estar atentos a que en España serán las 15.30 h. y en Estados Unidos serán las 8.30 h., siempre que ambos países tengan la misma temporalidad horaria. Cuando se produzca el cambio de hora, tendremos una hora menos, o sea las 14.30 h. Si estás en Canarias, una hora menos con respecto a la península.

2. **Las noticias.** Cuando se producen noticias importantes en el mercado no debemos estar dentro operando. Tenemos que estar fuera y bajo ninguna circunstancia entrar. Miraremos las noticias cada día entre las 15 y las 15.30 h. cuando preparemos nuestra pantalla para nuestra operativa diaria. Las noticias se publican en muchísimos sitios pero, en concreto, en www.tradingybolsaparatorpes.com tienes una pestaña en la parte superior de la pantalla que se llama «Recursos». Si pinchas sobre ella, en la primera subpestaña aparece «Calendario Forexpross». Te deriva a otra página donde puedes ver todas las noticias del día. Como te comento hay muchas más pero yo utilizo esta página en concreto.

Entró en su página web y, tras pinchar en «Recursos», apareció en «Calendario Forexpross» un enlace a otra página denominada Investing.com. Me la mostró (G5.5):

—¿Ves los toros que hay a la izquierda?

—Sí —repuse.

—Pues tres toros es noticia de alta importancia. Provocará mucha volatilidad en el mercado o lo que es lo mismo: eso significa que el precio se moverá mucho.

13:30	USD	IPC subyacente (mensualmente)	0,1%	0,2%
13:30	USD	IPC subyacente (anual)	1,7%	1,8%
14:00	EUR	IPC Alemán (mensualmente) P	-0,2%	0,1%
14:00	EUR	IPC Alemán (anual) P	1,2%	1,4%
15:30	USD	EIA Inventario semanal de destilados	-3,058M	-0,344M
15:30	USD	Inventarios de gasolina	-1,713M	-0,139M
15:30	USD	Inventarios de petróleo crudo	4,087M	2,233M
16:30	USD	IPC de Cleveland (mensualmente)	0,2%	
18:00	USD	Subasta de notas del tesoro a 7 años	1,870%	
19:00	USD	Decisión de tipos de interés	0,25%	0,25%

G5.5 *Gráfico extraído de Investing.com, pertenece a «Calendario Forexpross».*

—Cuando eres novato en *trading* no operas noticias. Cuando ya sabes cómo funciona el mercado hay un modo de operar noticias, pero eso lo dejaremos para tu curso avanzado.

—¿Cuánto es lo máximo que puedes ganar? —murmuré casi con vergüenza de hacer semejante pregunta.

—¡La pregunta del millón! ¿Por qué será que todos hacéis siempre la misma

pregunta?

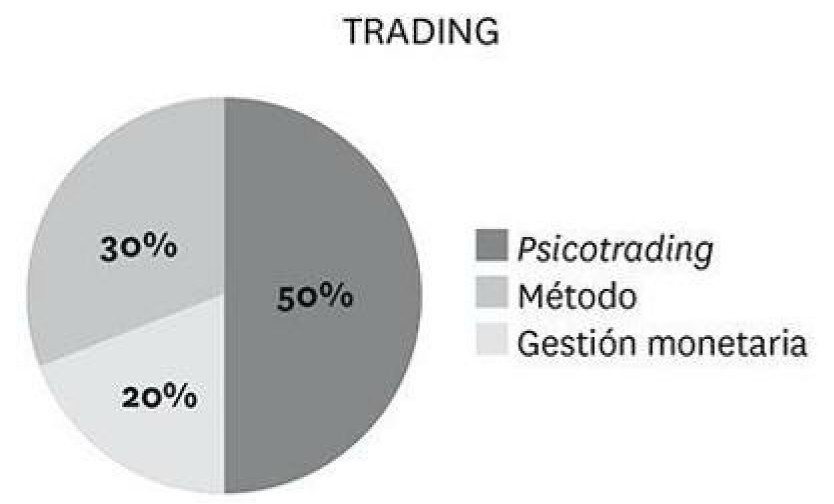
—Es lógico, si alguien se mete en esto es para ganar dinero —aclaré para dar más consistencia a mi pregunta.

—¿Quieres una respuesta sincera pero matizada? «El cielo» —respondió mirándome a los ojos.

Hubo un silencio y prosiguió.

—Todo dependerá del dinero que tengas en tu cuenta del bróker. Con una cuenta de 6000 euros no te harás rico. Con una cuenta de 300 000 euros, y sabiendo hacer *trading,* puedes conseguir los resultados que te propongas siempre y cuando tengas un control del riesgo, manejes un método y tengas una preparación muy alta de psico*trading* o gestión de las emociones.

—Mira este gráfico (G5.6):



G5.6 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

—El *trading* no es solo método. En realidad es lo menos importante, siempre que el que uses por lo menos te produzca un 70% de ganancias contra un 30% de pérdidas. Hay muchos charlatanes que te dirán que en su sistema ganan siempre... !Es mentira! Hasta Warrent Buffet y George Soros se equivocan, solo que cuando tienes dinero es más fácil minimizar las pérdidas y girar la situación en tu beneficio.

Hizo una pausa y me advirtió muy seria:

—Si alguien te dice que nunca pierde, ¡corre en dirección contraria! En el pueblo de mi madre a ese tipo de gente se le llama vulgarmente «farfolla», o sea, en castellano decente, «cuentista» —continuó—. Todos perdemos, incluída yo. Lo que me hace tener beneficios es la horquilla de ganancias que genero. Mis alumnos no salen a torear el mercado metafóricamente hablando hasta que llevan 700 *trades* (una entrada y su correspondiente salida).

Y subrayó:

—Necesitan un porcentaje del 70% de beneficios contra el 30% de pérdidas y tienen que seguir a rajatabla el refrán bursátil: «Cortar pérdidas, dejar correr las ganancias». Solo así tendrán éxito.

—¡Vaya! ¿Cuál sería el proceso?—pregunté curioso, viéndome a mí mismo *tradeando.*

—El camino no es fácil. Una vez has decidido que deseas ser *trader*, como es tu

caso, y tras los días que pasaremos juntos, te formarás en el curso *online*. Una de las cosas que más odié cuando me formaba era que mis profesores pensaban que con un curso de tres o cuatro días sería suficiente. Las dudas eran infinitas y nadie me ayudó, especialmente hace 10 años cuando no había tanta publicidad del *trading*. Por eso el curso *online* (tardé 9 meses en prepararlo, te pondrá en situación de manejarte solo y tienes un mes para verlo en el horario que desees). El siguiente paso es el simulador. ¿Te subirías en una avioneta con un novato sin horas de vuelo?

—Evidentemente no —respondí convencido.

—Entonces, te pregunto: ¿por qué hay novatos que se lanzan a operar en los mercados financieros sin leer gráficos?, ¿sin conocer el índice o valor donde ponen su dinero? En este mundo operan los hombres y mujeres más inteligentes del planeta. Solo esperan a que los *traders* nuevos marquen un rastro para devorárselos. Por eso es vital la formación. Lo es siempre pero en *trading* todavía más.

—Y ¿qué se hace tras el periodo de simulación? ¿Cuánto dura?

—Depende de cada persona —dijo contundentemente—. Los hay que el 70% de beneficios y el 30% de pérdidas lo consiguen en 4 o 5 meses, para otros es como un parto de 9 meses y los hay que necesitan un año. Pero, como mínimo, tienen que haber conseguido hacer 700 entradas y sus correspondientes salidas del mercado. Luego viene el paso a lo que yo denomino: «la bañera caliente».

Me miró brevemente, como para comprobar mi atención, y continuó:

—Equivaldría al día D en el desembarco de Normadía durante la Segunda Guerra Mundial. A partir de ese momento, cada vez que nos equivoquemos daremos un paso atrás. Un día de pérdidas sin razón es igual a tres días de castigo en el simulador —continuó más seria—. Tienes que reflexionar por qué pierdes. Sacar conclusiones de tus errores. Hacer «pantallazos» de tu operativa y revisarlos en el fin de semana. Solo aprendiendo de tus errores conseguirás convertirte en un *trader* de éxito.

—Me parece muy coherente lo que dices, creo sinceramente que se puede aplicar a cualquier faceta de la vida de una persona. Si actuásemos como expones en otros ámbitos de nuestra vida, seguramente podríamos evitar algunos de los desaciertos cometidos —dije de forma espontánea.

Me quedé abstraído en mis pensamientos. Por un momento olvidé dónde estaba. La música de fondo me trajo a la realidad.

—Sergio, hemos terminado por hoy.

—¡Ya!, pero quiero saber más. Es muy interesante lo que cuentas.

—¡Por hoy basta! Hay un tiempo para aprender y un tiempo para descansar. Ahora le toca al segundo. Te voy a dar un cuadernillo con explicaciones y ejercicios sobre velas. Te lo vas a leer y mañana vienes con los deberes hechos, de modo que podamos irnos directamente a leer gráficos. Estudia los casos que te doy y si tienes dudas, las debatimos mañana.

Salí del carmen del Albaicín con energías renovadas. Tenía un objetivo y por primera vez en mi vida había encontrado algo que me hacía ilusión. Sabía que estaba haciendo lo correcto y hasta la fecha nunca había tenido esa certeza. Siempre habían sido otros los que habían decidido por mí.

Sin darme cuenta me encontré subiendo las escaleras de la pensión en dirección a

mi habitación. No tenía hambre, solo quería sentarme en el sillón orejero de la habitación y desentrañar los secretos del cuadernillo que llevaba en mis manos.

Me dije que había sido un acierto alojarme en aquella simpática casa de ambiente alegre y despreocupado.

Eran las 22.30 y por la ventana entraba una brisa agradable. Me preparé un té y, tras comer la deliciosa torta de aceite y los piononos que había comprado en la pastelería artesana al lado del hotel, encendí la luz del flexo y, en pijama, abrí el cuadernillo; cargado de curiosidad por conocer los secretos que escondía, comencé la lectura.

CAPÍTULO 6

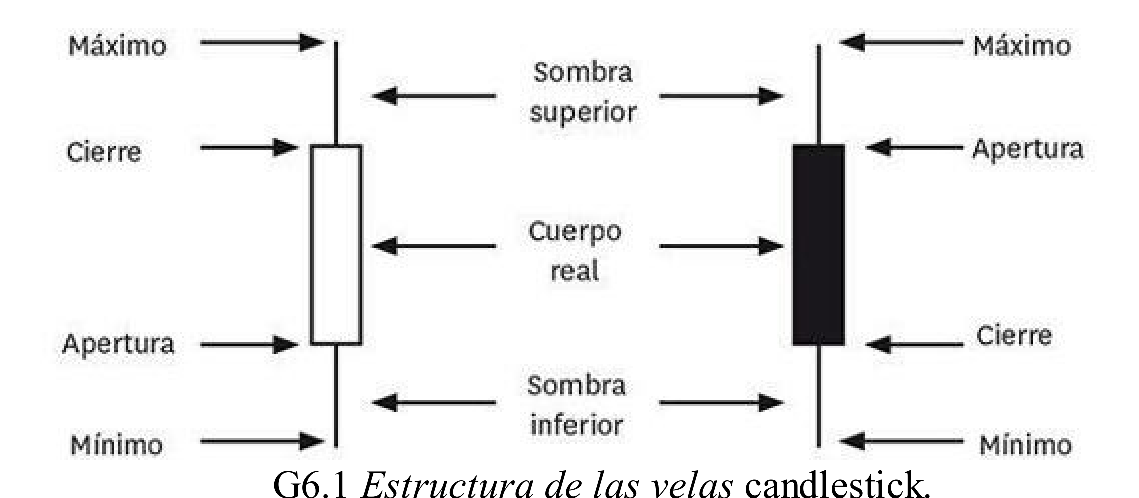
*

¿QUÉ SON LAS VELAS JAPONESAS?

Son la representación del precio en los gráficos. Cada instrumento financiero donde decidamos operar tiene su gráfico. Da igual que estemos en una acción de Telefónica o bien en un gráfico del Ibex 35 (las 35 empresas que cotizan en el índice español) o en el índice donde opero habitualmente, el Mini S&P 500 (las 500 empresas más importantes de Estados Unidos).

Hay otras formas de ver los gráficos pero en este libro ni siquiera las voy a nombrar. Me centro solo en el tipo de gráfico que yo sigo.

¿CÓMO SE FORMAN LAS VELASJAPONESAS?



G6.1 *Estructura de las velas* candlestick.

Vemos que tienen un cuerpo blanco si la dirección de las velas es ascendente y un cuerpo negro si esa dirección es descendente.

Pueden tener sombras o pabilos. En este caso representan el punto máximo o mínimo dentro del precio en el que se hayan movido.

Estas velas están paradas y no tienen movimiento, pero en el gráfico las velas tienen vida, al menos la última que se está formando.

¿CUÁNTO DURA UNA VELA?

La duración de las velas depende del gráfico en el que las veamos. Los gráficos se ven en temporalidades. Podemos verlas en todos los minutos, horas, semanas, meses, años, etc.

Veamos un ejemplo para tenerlo más claro.



G6.2 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

Si miras la parte superior izquierda del gráfico G6.2 verás: *ES 12-13 (3min) 01/11/2013.*

Es la nomenclatura de Mini S&P 500 en su versión de futuro, que es el instrumento donde yo hago *trading*. La temporalidad del gráfico se ve en 3min, o lo que es igual: 3 minutos. Cada una de las velas que vemos en este gráfico tiene una duración de 3 minutos. Unas serán más grandes o más pequeñas, dependiendo de la oferta y la demanda.

Cada vela es el producto de *la lucha entre los compradores y los vendedores.*

01/11/2013 es la fecha de este gráfico. En la parte inferior del gráfico se ve la hora en España. Como se aprecia en la imagen, algunas tienen pabilo, otras solo cuerpo, otras no tienen cuerpo, etc.

Si miras el gráfico, aunque todavía no sepas nada de velas, en tu opinión, ¿qué hacen?, ¿están bajando o están subiendo?, ¿qué estás viendo, más velas negras o más velas claras o blancas?

Si lo que ves es más velas negras y que el precio, o sea, las velas, estaban en la parte superior del gráfico y ahora, en cambio, están en la parte inferior, la tendencia que tienen es bajista. Si, por el contrario, ves más velas blancas, que van desde la parte inferior del gráfico a la parte superior del mismo, se le llama tendencia alcista.

En el gráfico en cuestión que estamos analizando hay más negras y, por tanto, el precio está en este caso bajando.

No voy a analizar en este capítulo las diferentes clases de velas que existen. En el caso de que te interese el **análisis técnico,** que es el nombre que recibe la técnica que nos ayuda a determinar el MOMENTO ADECUADO en el que tenemos que comprar o vender el valor o instrumento financiero donde queramos invertir, te aconsejo leer el libro *Análisis técnico de los mercados de futuros* de J. J. Murphy, considerado la Biblia de esa técnica. En dicho manual puedes encontrar todas las clases de velas que hay. Solo unas pocas son realmente rentables, y solo son útiles si sabemos lo que significan y lo que puede suceder tras el patrón de velas si lo detectamos a tiempo. Un patrón de velas es la suma de dos, tres, cuatro o cinco velas que hacen una figura. Aquí me voy a limitar a hablar de las que más utilizo en mi operativa y que para mí son: los 10 mejores patrones de velas.



Punto informativo

Antes de empezar tengo que advertirte de que no es igual ver un patrón de velas en una temporalidad baja como 3, 5 o 15 minutos, que detectarlo en una temporalidad de 4 horas, o en un gráfico de velas semanales o mensuales. Dependerá de si somos *scalpers* o *swing traders* para que miremos los primeros o los segundos.

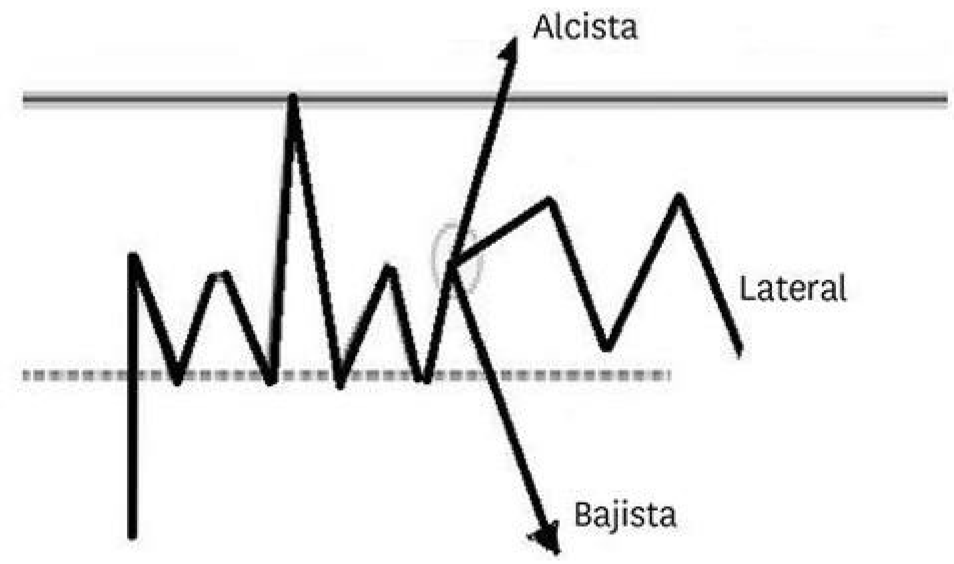
Evidentemente, un patrón en una temporalidad superior en el tiempo será más fiable que un patrón que se produzca en una temporalidad inferior. Solo que a una persona que sea *scalper*, o sea, *trader* de minutos u horas, un gráfico de duración semanal no le interesa. Ese es mi caso y, por consiguiente, para mí la temporalidad superior en la que miro una vela nunca será de más de 4 horas.

Cada vez que una vela emite una señal nos está diciendo que la probabilidad de que se produzca el acontecimiento que anuncia en la próxima vela es muy alta.

¿QUÉ PUEDE HACER EL PRECIO?

En realidad, el precio solo y exclusivamente puede hacer tres cosas:

- Subir.
- Bajar.
- Quedarse en la misma zona. A esto se lo denomina vulgarmente «lateral».

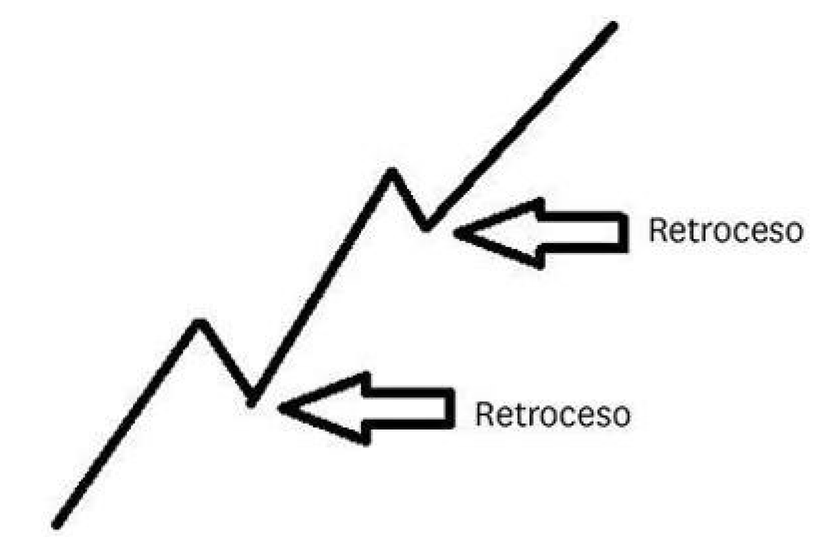


G6.3 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

Estos patrones se presentan en los retrocesos.

¿QUÉ SON LOS RETROCESOS EN EL PRECIO?

El precio no va siempre hasta arriba sin descansar o hacia abajo sin parar. Se toma su tiempo y hay momentos de reposo. Luego puede seguir o no la dirección que traía antes.

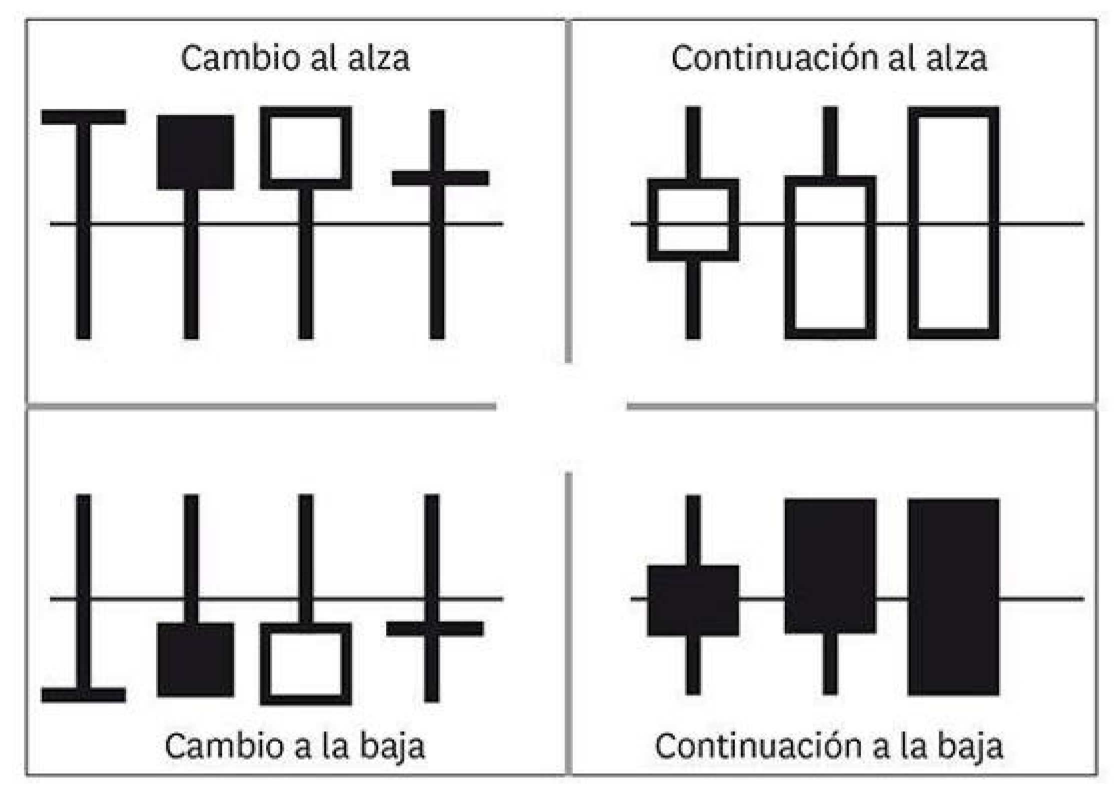


G6.4 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

¿QUÉ INFORMACIÓN ES LA QUE NOS INTERESA EN UNA VELA?

Lo más importante en el cierre de una vela es el precio de cierre de la misma y la posición que el cierre tiene con respecto al máximo y el mínimo del cuerpo de la vela.

Según esto vamos a dividirlas en el siguiente cuadrante:



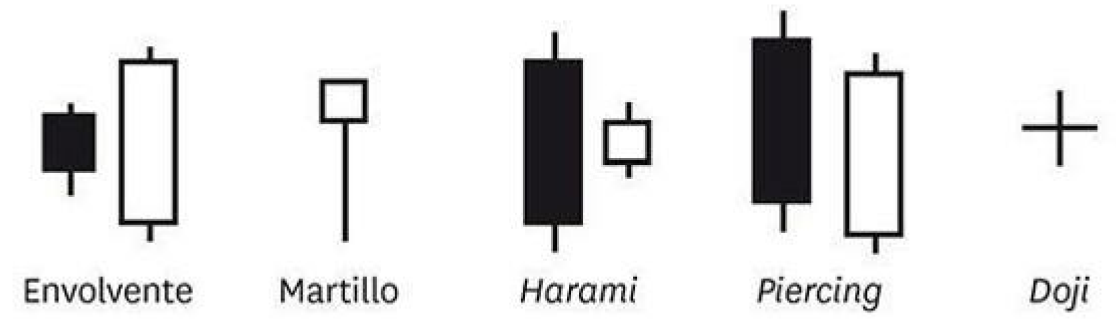
G6.5 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

LOS 10 MEJORES PATRONES DE VELA

Voy a dividir estos patrones en alcistas o bajistas.

Los colores de uso general en los cuerpos de las velas suelen ser blanco y negro o verde y rojo. En este libro, representamos las velas alcistas de color blanco y las bajistas en color negro.

Patrones de velas alcistas



G6.6 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

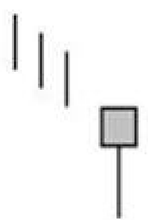
- **Envolvente.** En este caso es una envolvente alcista (G6.6, primera por la izquierda). El cuerpo blanco de la vela envuelve a la negra que es más pequeña. Si la encontramos al final de una tendencia tiene mucha importancia y podemos darle mucha fiabilidad. Cuanto más alta es la temporalidad de las velas que vemos en el gráfico, mayor fiabilidad tienen los patrones de velas. Si realizas acciones y vas ganando con ellas, y además aparece esta pauta, suele significar que el valor seguirá subiendo.

En las acciones basta con que detectes una vela envolvente al menos una vez cada quince días. En esa situación no hacemos *trading*. Seríamos inversores a larga distancia, sobre todo si la acción en cuestión va en dirección alcista.

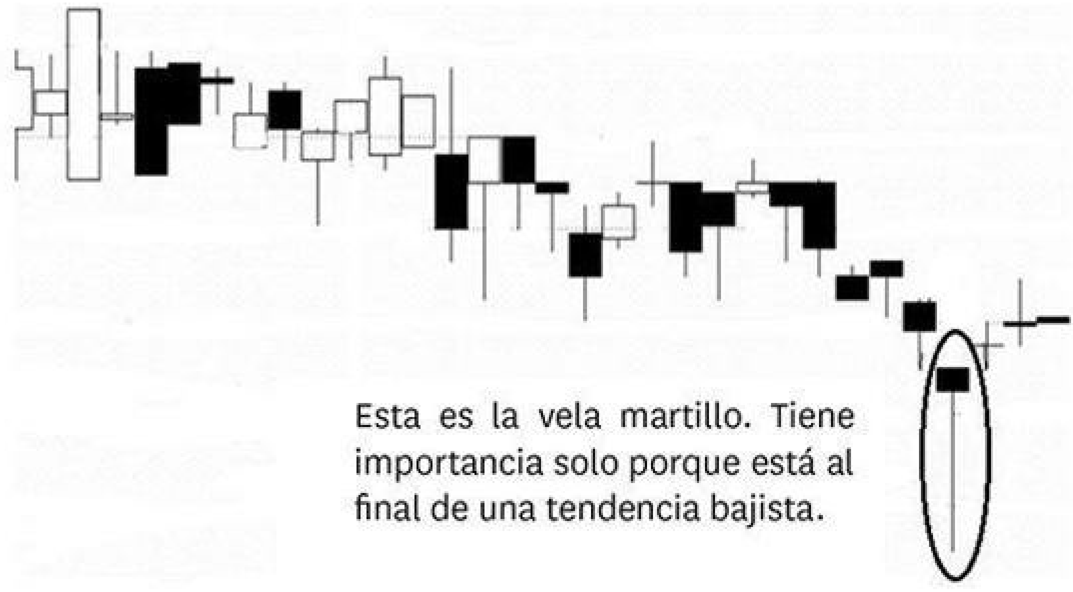


G6.7 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

- **Martillo.** Su fiabilidad es baja o moderada si las encuentras en mitad del gráfico. En cambio, al final de una tendencia bajista y situada en la parte inferior del gráfico, es extremadamente eficaz. En el gráfico G6.8, ¿ves alguna vela martillo?

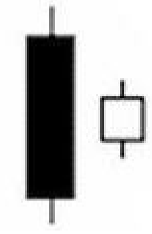


G6.8 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*



G6.9 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

• ***Harami.*** Es un patrón formado por dos velas (G6.10). *Harami* alcista se sitúa siempre al final de una tendencia bajista. La primera vela tiene cuerpo grande y la segunda cuerpo pequeño en color blanco. La segunda puede ser también una *doji*. El cuerpo de la segunda está dentro del de la primera. Los precios se detienen con esa vela blanca.



G6.10 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*



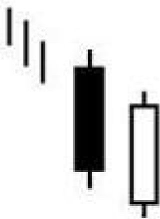
G6.11 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

• ***Piercing.*** Tres detalles caracterizan esta figura (G6.12):

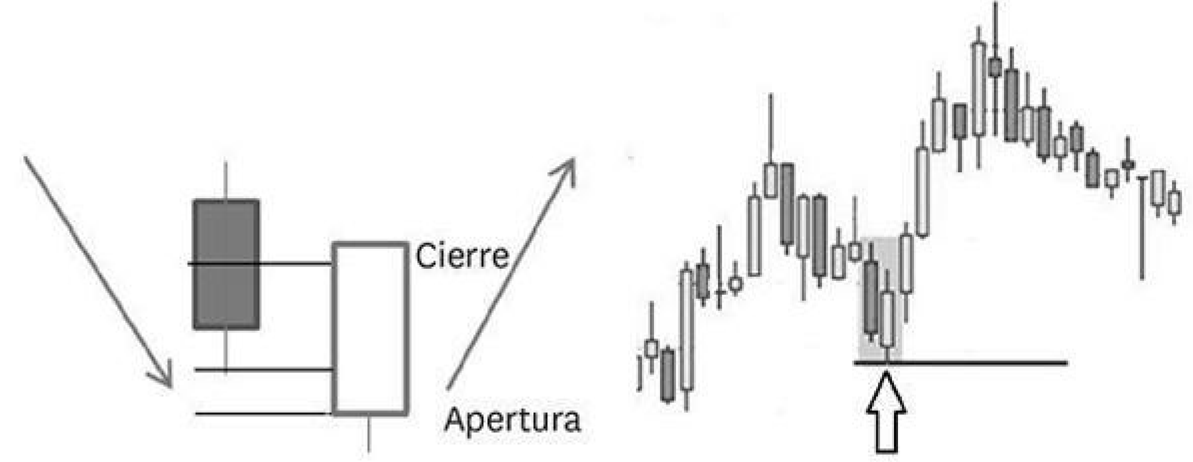
– Hay una **tendencia previa bajista**.

– Tenemos una vela bajista con gran cuerpo negro.

– La siguiente vela abre con hueco o *gap* bajista, aunque cuando termine, esta última vela será alcista y su cierre estará al menos por la mitad del cuerpo de la vela bajista precedente.

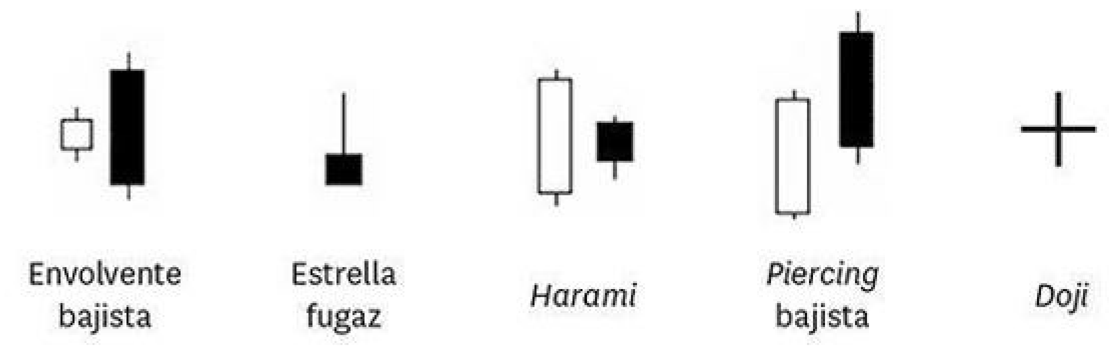


G6.12 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*



G6.13 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

Patrones de velas bajistas

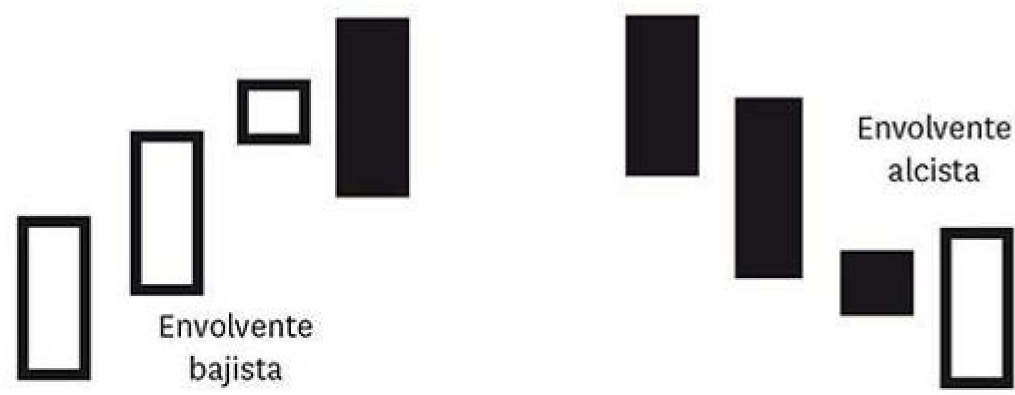


G6.14 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

Como ves, estos patrones de velas son lo contrario de los anteriores. Los tenemos en cuenta solo si vienen después de un movimiento fuerte de las velas en una dirección alcista y aparecen en la parte superior del gráfico.

Veamos un ejemplo de cada uno de ellos. Mira las velas. Vamos a intentar anticiparnos al movimiento que vendrá después para así poder conseguir beneficios.

- **Envolvente bajista.**



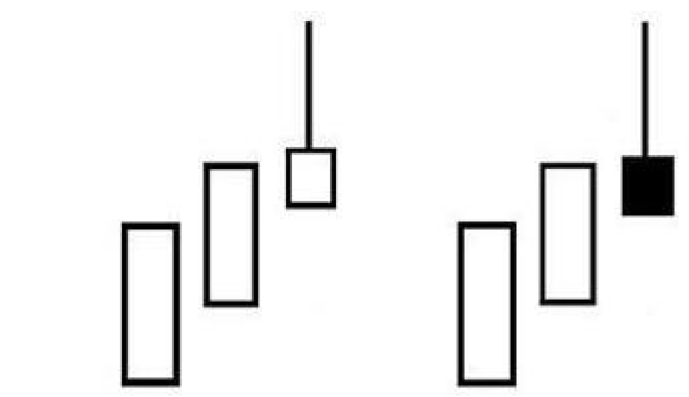
G6.15 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*



G6.16 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

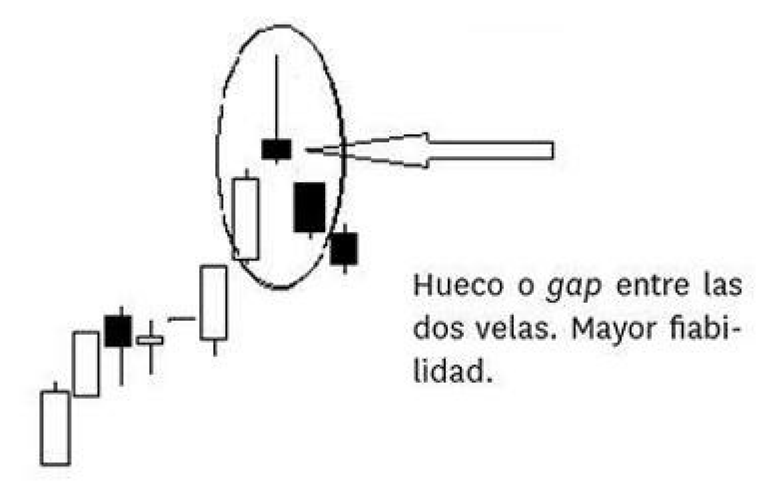
- **Estrella fugaz (*Shooting star*).** Tras una tendencia alcista pronunciada, se forma en la cima de la misma una vela de cuerpo pequeño. La característica principal es su gran sombra superior y ninguna inferior. El color blanco o negro es indiferente. El tamaño de su cuerpo debe de ser de un tercio del pabilo o sombra superior.

Esta vela se inicia con un hueco o *gap* al alza y con gran fuerza llega hasta un punto de resistencia o techo donde gira para terminar cerca de la apertura.



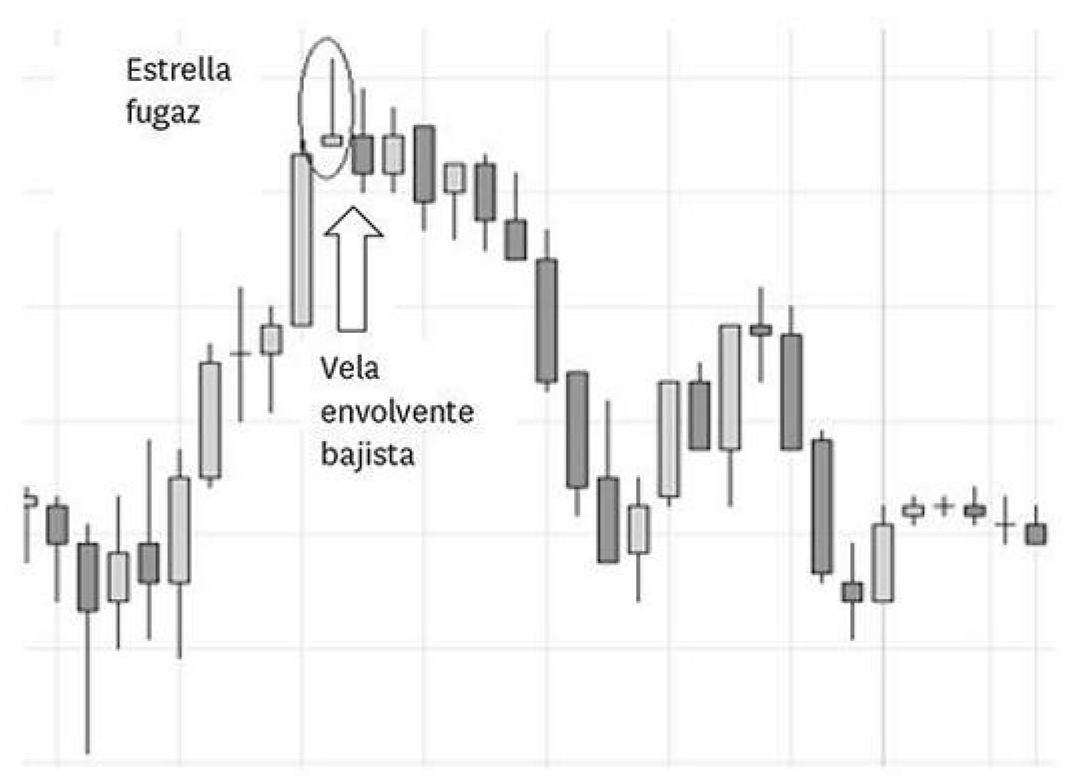
G6.17 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

Es una vela de cambio de tendencia que, para que se consolide, debe generarse una vela sucesiva con cierre por debajo y, casi siempre, debería abrir por debajo del cierre anterior.



G6.18 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

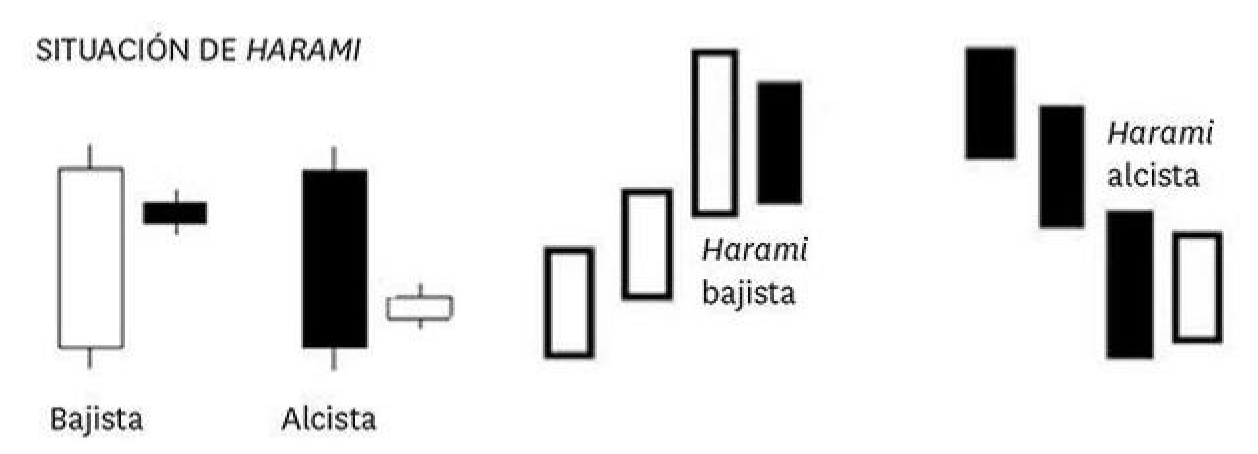
Si cierra por debajo con un *gap,* nos confirma mejor la próxima caída del precio.



G6.19 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

En este ejemplo, además, viene seguida de una vela envolvente bajista. Mayor seguridad para un descenso de los precios.

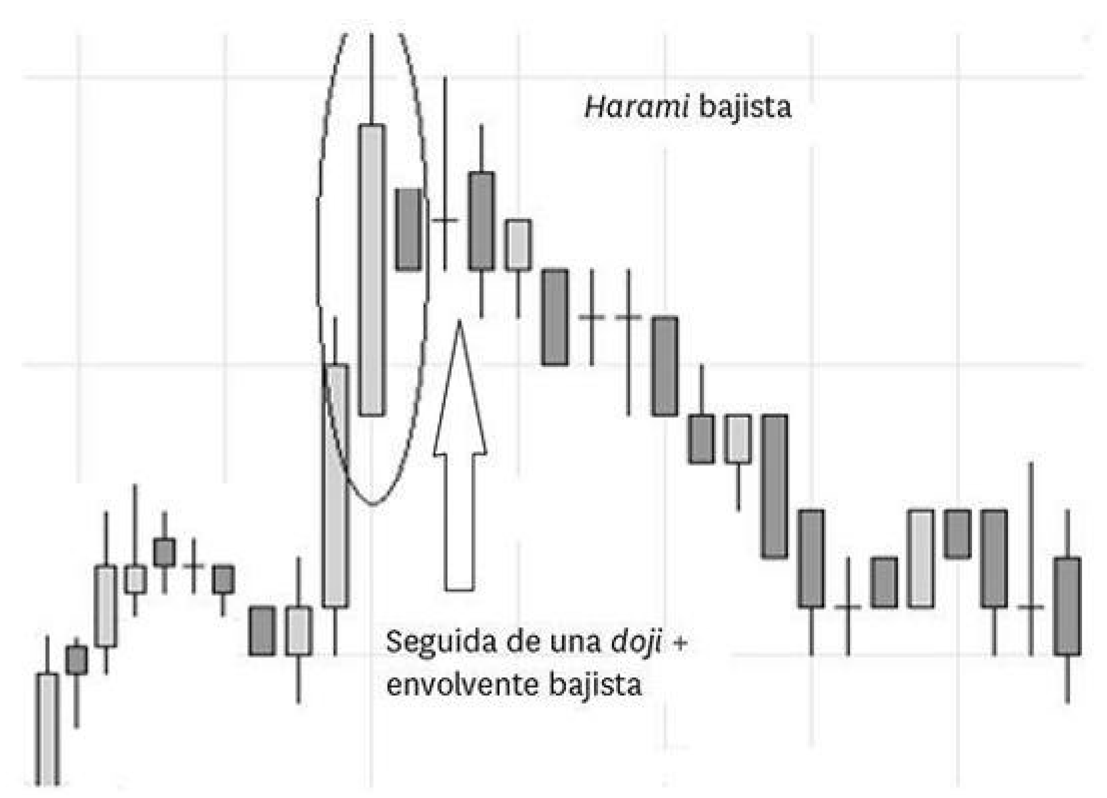
- ***Harami* bajista.** La posición *harami* se identifica porque el cuerpo de la segunda vela está contenido dentro de la primera. La segunda vela pequeña puede o no tener sombras. No es necesario que las sombras o pabilos estén contenidos dentro de la primera vela. Pueden estar fuera. Lo importante es el cuerpo. Si además las sombras están dentro, mejor.



G6.20 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

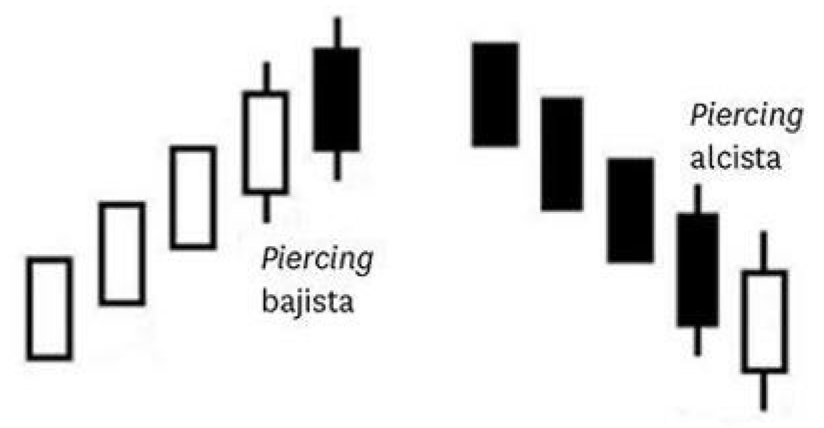
A esta posición o patrón de velas, para identificarlas mejor, las he denominado «velas retina». Dan la sensación de la retina de un ojo.

La segunda vela podría ser también una *doji*. Lo importante es el posicionamiento de las velas y su situación dentro del gráfico.

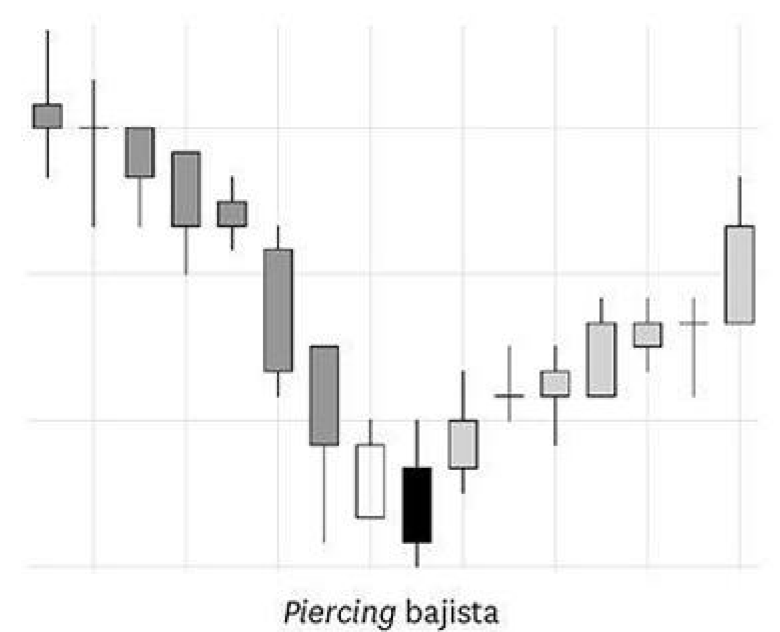


G6.21 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

- ***Piercing* bajista.** Tres detalles indican que nos encontramos ante esta figura:
– Hay una **tendencia previa alcista.**
– Tenemos una vela alcista con gran cuerpo blanco.
– La siguiente vela abre con hueco o *gap* alcista, aunque cuando termine, esta última vela será bajista y su cierre estará al menos por la mitad del cuerpo de la vela alcista precedente.

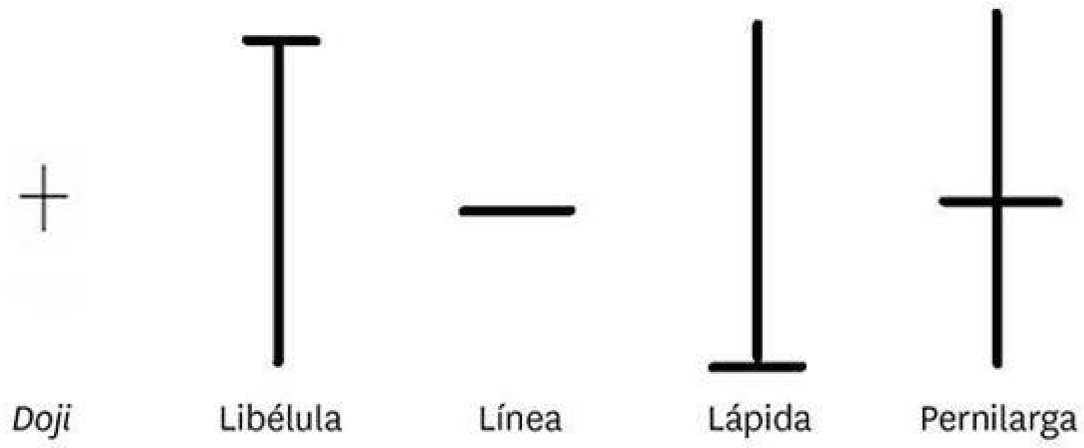


G6.22 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*



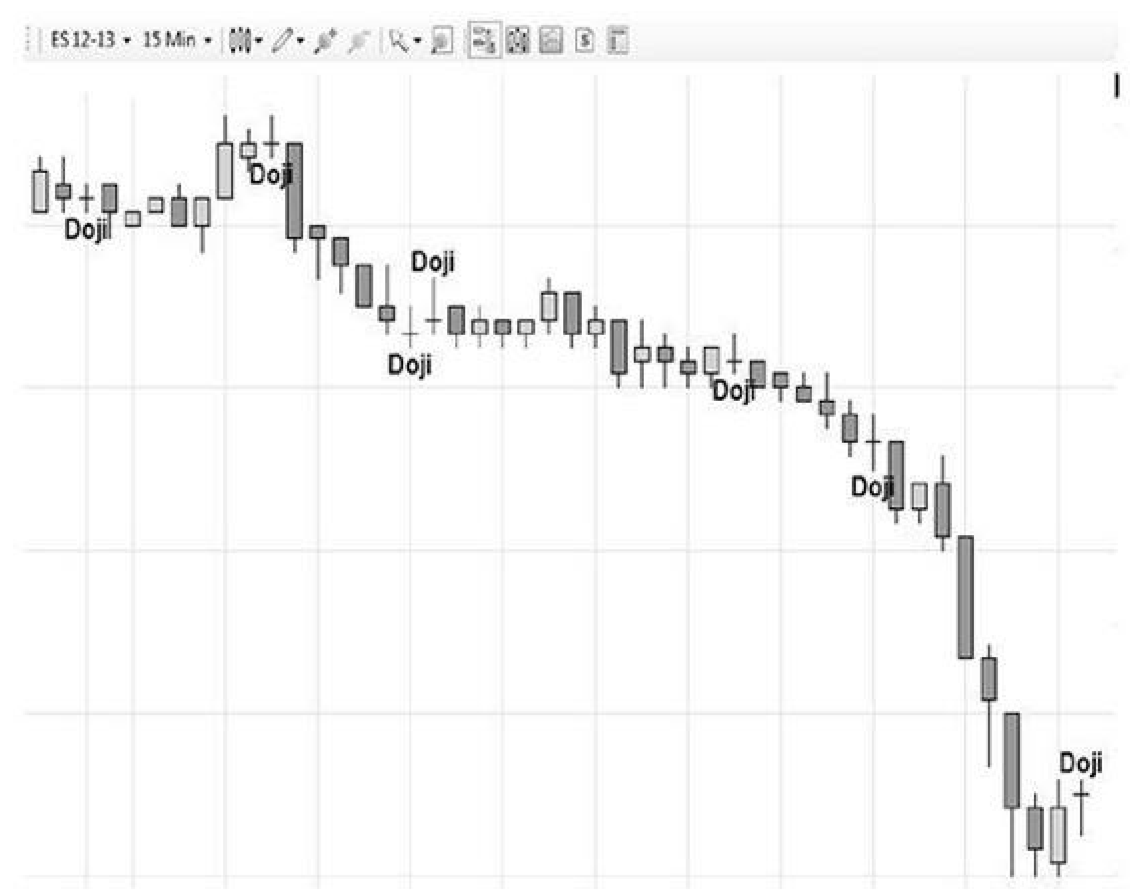
G6.23 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

- ***Doji* bajista.** Estamos ante una vela *doji* cuando la apertura y el cierre se producen prácticamente en el mismo sitio. Se caracterizan por no tener cuerpo. Representan la indecisión entre compradores y vendedores que no se deciden hacia donde llevar el precio.



G6.24 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

Ejemplo de *doji* en clímax con caída de precios:



G6.25 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

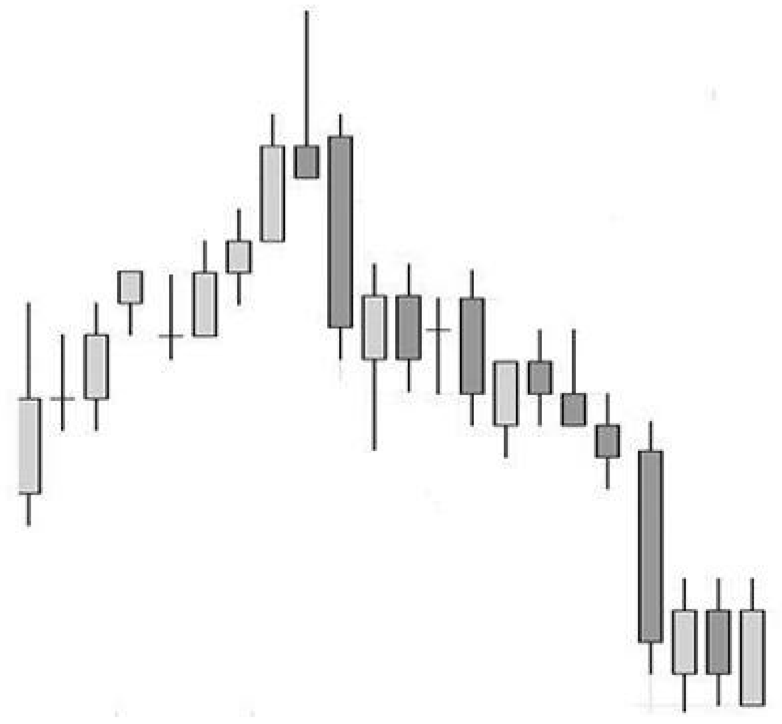
Examen de velas

Pregunta 1. ¿Qué velas ves en la parte superior del gráfico G6.26? ¿Qué ha ocurrido con el preciotras ese patrón de velas?



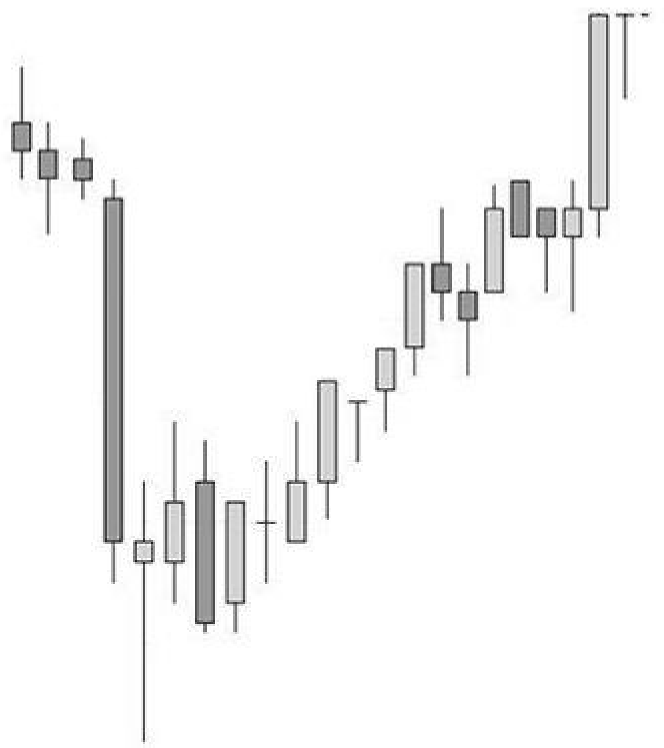
G6.26 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

Pregunta 2. ¿Qué velas ves en la parte superior del gráfico G6.27?



G6.27 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

Pregunta 3. ¿Qué velas ves en la parte inferior del gráfico G6.28? ¿Qué ha ocurrido con el precio?



G6.28 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

Pregunta 4. ¿Qué velas envolventes bajistas ves en el gráfico G6.29? ¿Qué ha ocurrido con el precio?



G6.29 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

SOLUCIONES

Respuestas a las preguntas 1 y 2:



G6.30 *Gráficos de producción propia con Ninja Trader.*

Respuestas a las preguntas 3 y 4:



G6.31 *Gráficos de producción propia con Ninja Trader.*

CAPÍTULO 7

*

PRICE ACTION O ACCIÓN DEL PRECIO

Dale un pez a un hombre
y lo tendrás alimentado para un día.
Enseña a ese hombre a pescar,
y lo tendrás alimentado para toda la vida.

PROVERBIO CHINO

Se denomina ***price action*** al tipo de operativa que se basa solo y exclusivamente en el seguimiento del precio. En la misma, no se utilizan otras herramientas bursátiles como los indicadores. Consiste en seguir las formaciones de las velas y su colocación en el gráfico, buscando la dirección del precio para anticiparnos a él y así conseguir nuestros beneficios.

Los **indicadores** son herramientas de **análisis técnico** que toman como base la estadística o el análisis matemático, creando unos cálculos que dan como resultado unos osciladores o indicadores técnicos.



G7.1 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

En el gráfico G7.1 del Mini S&P 500 en 1 minuto vemos el precio limpio. El indicador que hay debajo del principal es el MACD y por debajo el RSI. Cuando un *trader* utiliza indicadores los suele colocar en este modo en su gráfico.

Vamos a empezar aprendiendo a leer gráficos sin indicadores. Para ello utilizaremos otras herramientas que, sin tener esta consideración, nos sirven para

analizar dónde se parará el precio y buscar posibles entradas que nos hagan alcanzar nuestro objetivo.

¿Cuál es nuestro objetivo? Ganar dinero en bolsa suficiente para tener un sueldo a la altura de nuestras expectativas.

Ante la falta de indicadores, vamos a utilizar otras herramientas que vendrán definidas y explicadas a lo largo de este capítulo.

Estas herramientas se denominan:

- Tendencias.
- Soportes.
- Resistencias.
- Medias móviles.
- Fibonacci.

ANALIZANDO EL PRECIO

Como dice mi buen amigo Jorge del Canto en su libro *Gane dinero operando en bolsa* los precios solo pueden hacer tres cosas: subir, bajar o quedarse donde están.

Las tres situaciones no duran eternamente, en algún momento cambian a una de las dos restantes. Este concepto es uno de los pocos irrefutables en bolsa:

Por tanto, tendremos que hacernos expertos en identificar cuando un movimiento cambia para dar inicio a uno nuevo y poder establecer dónde puede tener su final.

De las tres situaciones nombradas, **la que tiene menos durabilidad en el tiempo es el lateral** o, lo que es lo mismo, que los precios se encuentren en la misma zona:



G7.2 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

La mayor parte del tiempo los precios se mueven hacia arriba o hacia abajo.

Cuando comienzan a moverse en una dirección, lo más lógico es **que se mantengan en la misma por un periodo de tiempo.**

En el gráfico G7.3 vemos cómo el precio ha bajado desde la parte superior del

gráfico hasta la base del mismo. Dicha bajada no ha sido en línea recta, sino en zigzag, que es el modo en que se suelen mover los precios en los gráficos.



G7.3 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*



Punto informativo

Para entender el valor de una bajada de precios o de una subida de precios en un gráfico debemos conocer el índice en el que nos movemos, o bien la acción en la que operamos.

El movimiento del precio supone dinero para el que esté posicionado en la dirección correcta.

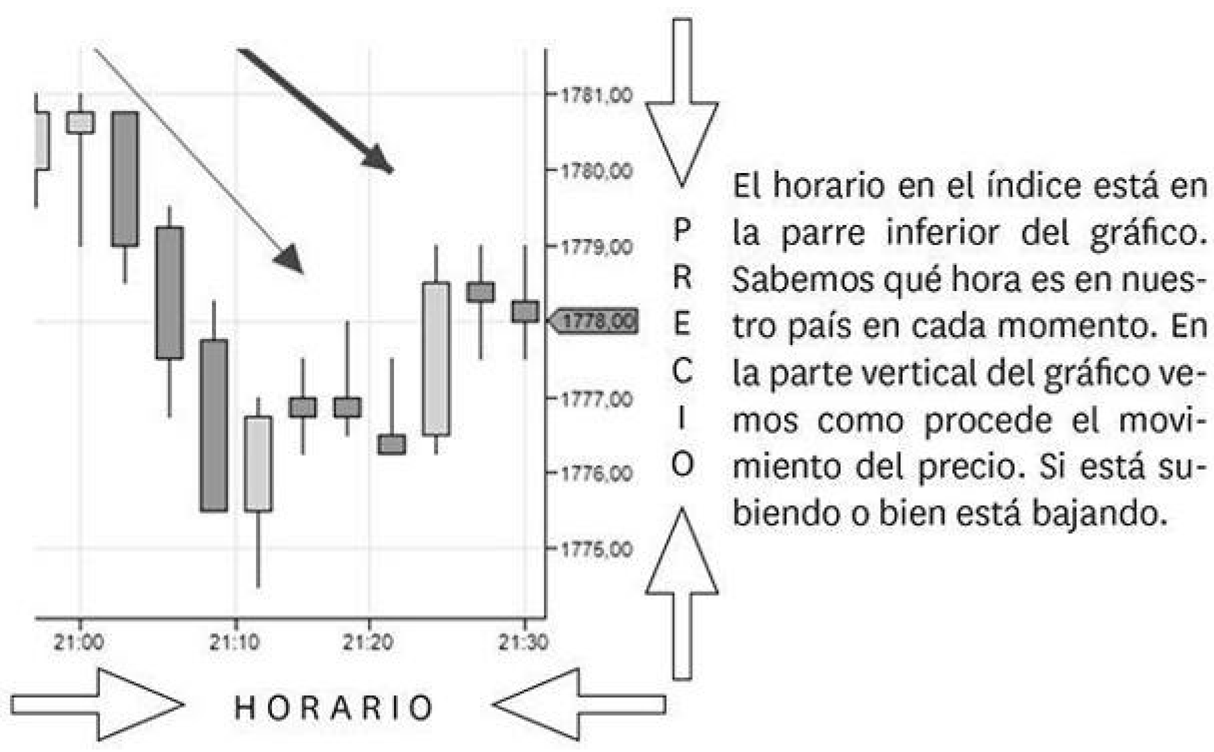
FUTURO	GARANTIAS	VALOR NOMINAL	*TICK* MÍNIMO	HORARIO
IBEX	11.000,00 €	valor índice * 10 €	1 puntos	9.00-17.35
MINI IBEX	1.100 €	valor índice * 1 €	5 puntos	9.00-17.35
DAX	14.700 €	valor índice *25 €	0,5 puntos	8.00-22.00
EUROSTOXX 50	3.300 €	valor índice *10 €	1 punto	8.00-22.00
BUND	1.400 €	100.000 €	0,01 puntos	8.00-22.00
CAC 40	3.600 €	valor índice *10 €	0,5 puntos	8.00-17.30
MINI S&P	4.500 €	valor índice *50 €	0,25 puntos	8.00-22.15

G7.4 *Gráfico de elaboración propia con Excel.*

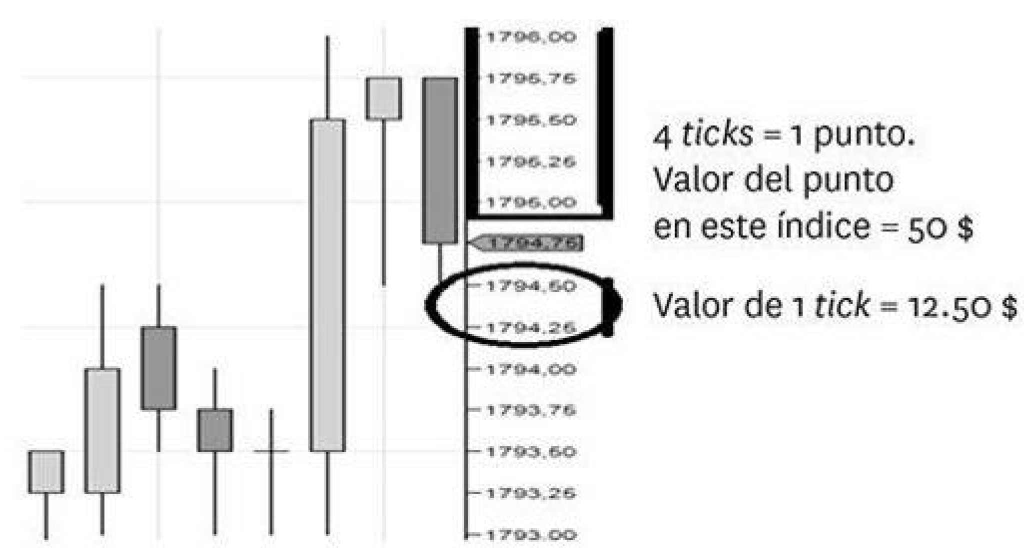
Recordemos el gráfico G5.2 (pág. 62) en relación al valor de los índices más conocidos y, como la materia de este libro son los futuros, cuánto vale el mínimo movimiento del índice en su versión futuro. A este cuadro le he añadido las garantías que como media se requieren para llevar a cabo la operativa bursátil y poder entrar

en el mercado.

Teniendo presentes los valores de el gráfico G7.4, analicemos cuánto podríamos haber ganado en caso de haber detectado esta bajada de precios en el futuro del índice Mini S&P 500, que engloba las 500 empresas más importantes que cotizan en Estados Unidos.



G7.5 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*



G7.6 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

En el primer ejemplo, el precio del índice Mini S&P 500 había bajado desde 1789 a 1775.

Preguntas: ¿Cuántos puntos hay? ¿Cuántos *ticks*? ¿Cuántos dólares habrías ganado si hubieses tomado el movimiento de precios a la baja desde su inicio, o sea, cuando el precio estaba en 1789? Respuestas al final del capítulo.

Una vez entendido el valor del índice tenemos que aprender a detectar las tendencias.

Denominamos **tendencia** al movimiento continuado y uniforme del precio en un mismo sentido, bien en subida o bien en bajada. Cuando los precios van de abajo hacia arriba de forma constante, se llama tendencia alcista y cuando se van de arriba hacia abajo, se llama tendencia bajista.

Veamos un ejemplo de ambas:



G7.7 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

El ejemplo del gráfico G7.7 es una tendencia alcista. Los precios suben.

El ejemplo del gráfico G7.8 es una tendencia bajista. Los precios bajan.

La tendencia es el mejor indicador que tenemos y, por supuesto, nuestra mejor amiga. Bajo ningún concepto tomaremos posiciones contra la tendencia cuando operemos en el índice Mini S&P 500.

1er MANDAMIENTO DEL *TRADING:*
La tendencia es nuestra amiga. No operamos contra tendencia.



G7.8 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

En nuestro estudio de la acción del precio tenemos que tener claro cuándo el precio tiene intención de darse la vuelta y si ese giro es o no definitivo. Siempre hemos escuchado decir que si queremos ganar dinero en bolsa, tenemos que comprar

barato y vender más caro, mientras que lo contrario no lo hemos oído nunca. Eso es porque generalmente las personas que hablan en esos términos se refieren a las acciones, que son el producto más conocido del mercado.

Sin embargo, en futuros tenemos los dos conceptos:

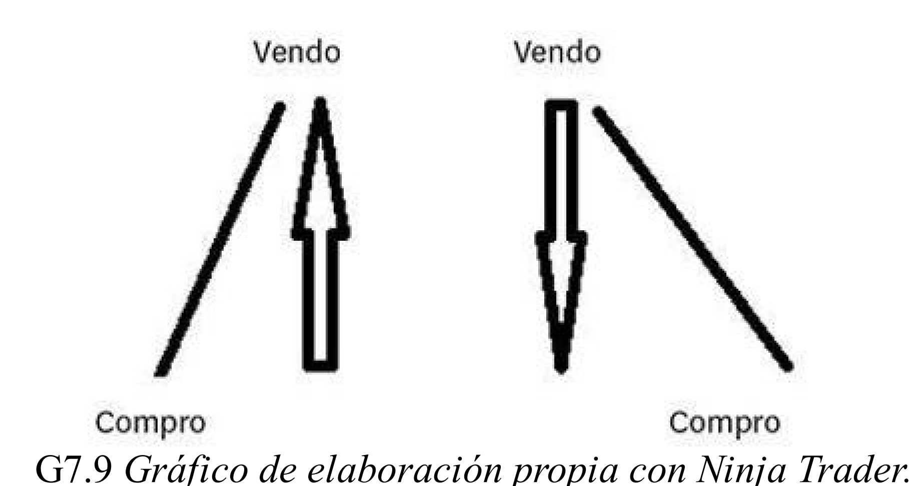
- Comprar abajo para vender más arriba. Cuando el precio ha subido.
- Vender cuando el precio ha subido para comprar desde más abajo.

Muchas personas no entienden que se pueda vender algo que no se tiene y comprarlo más tarde. Yo siempre lo equiparo a comprar una vivienda sin dinero propio. Realizar la transacción con el dinero de la hipoteca del banco, teniendo presente que luego se lo tenemos que devolver. Los mercados financieros, y en concreto un producto como los futuros, no te hacen firmar tantos papeles como un banco para prestarte el dinero. Al final lo tienes que devolver, pero la diferencia es que pagas menos intereses. La horquilla de distancia entre tu entrada y salida en el mercado es lo que se considera el beneficio.

Ejercicio:

Imaginemos que entro en compra o en largo en mi índice Mini S&P 500. Precio de entrada 1790,00, salida 1800,00. El trayecto es el equivalente a 10 puntos del Mini S&P 500, o sea, 500 dólares de ganancia.

Ese concepto se entiende. Pero ¿y si lo imaginamos al contrario? Entro en venta en el mercado para salir en una posición numérica inferior en el gráfico. Para salir del mercado, en este caso, tengo que comprar lo que he vendido a un precio más bajo. Vendo a 1800,00 para salir del mercado comprando a 1790,00. Son 10 puntos del Mini S&P 500. El resultado es el mismo que en el ejemplo anterior, he ganado la maravilla de 500 dólares.

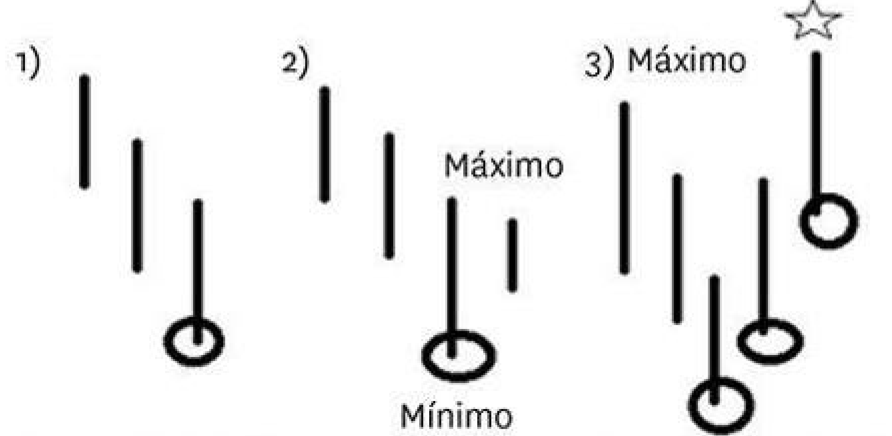


G7.9 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

Tener claro este concepto es vital para operar en futuros y en cualquier instrumento financiero.

El siguiente problema que se nos presenta es saber cuándo una tendencia termina y cundo el precio tiene intención de darse la vuelta. Para tener un control de la situación y no perdernos, mi consejo es buscar los máximos y los mínimos que las velas van dejando en su camino.

Veamos un ejemplo para entender mejor lo que quiero decir:



G7.10 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

Tener un control de cuáles son los últimos mínimos en una tendencia bajista, saber cuáles son los últimos máximos en una tendencia alcista, nos ayuda a encender las alarmas y prestar mucha atención a los próximos movimientos que realice el precio.

¿Por qué?

La respuesta es que el movimiento nos produce dinero, si estamos en la tendencia correcta y la hemos tomado desde el inicio, tal vez, y solo tal vez, sea el momento de plantearnos salir.

Saber detectar estos giros, junto a las velas explicadas en el capítulo anterior, que presagian cambio de giro, nos puede ayudar no solo a salirnos en el momento adecuado, sino también a montarnos en el carro de la nueva tendencia que se forme.



Oliver L. Vélez, autor de innumerables *best seller* internacionales en materia de *trading*, ha sido denominado por la empresa Dow Jones «El Mesías del *trading*». *Mister* Vélez está dedicado en cuerpo y alma a la formación a través de su famosa escuela Pristine, que montó, al estilo Bill Gates, en el sótano de su casa. Tanto él como **Greg Capra** tienen la llamada **«teoría del vagón orquesta»**, a la que yo le doy el segundo nombre de «teoría de la guagua» (típico autobús colombiano), y la comparo con una excursión que tuve el placer de efectuar hace años en la maravillosa ciudad de Cartagena de Indias.

Imaginémonos un autobús con una orquesta de música que se mueve de manera ágil. El bus, muy bien equipado con sus altavoces, permite a los turistas que visitan la ciudad Patrimonio de la Humanidad disfrutar del recorrido con paradas durante el trayecto, mientras disfrutan de un fantástico mojito.

A su paso por la ciudad, en las paradas se van subiendo otros visitantes que no

conocían este bus turístico, atraídos por la música y las caras de felicidad de sus tripulantes. Cada vez hay más turistas en los vagones que integran el bus, de modo que los primeros que subieron a él deciden abandonarlo. A medida que los turistas que se agolpan en las cuestas aumenta, el autobús tiene más dificultades para seguir su ruta manteniendo la velocidad, que ya no es tan rápida. Algunos, que se han cansado de las estrechuras y que consideran que su ración de diversión ya ha sido colmada, toman la sabia decisión de bajarse.

Llegados a una cuesta pronunciada, el bus se detiene, quiere seguir subiendo, pero la capacidad del motor no se lo permite; además, la gente que antes corría para subirse, ahora solo tiene que apoyarse en las barandas de los extremos, y desean estar dentro, ya que la diversión está asegurada. Sin embargo, esa parada de bus no es normal, de hecho, está hasta los topes y ya no cabe ni una sola alma más.

Al no poder subir, el vehículo empieza a seguir las reglas propias de la gravedad. Sin una fuerza que lo empuje hacia arriba y cargado, se gira y empieza a descender deshaciendo el camino recorrido. Se ven caras de sorpresa entre los turistas. La música ya no suena. Alguno, con el cambio de sentido, ha salido despedido del techo abierto del segundo piso.

Cuando los pasajeros empiezan a entender lo que pasa, se produce un segundo impulso en dirección bajista. Lo que antes era diversión, ahora es pesadilla. Algunos toman la decisión de saltar del bus y asumir las heridas que se produzcan, incluso la muerte si llega el caso, todo mejor que seguir en el autobús orquesta.

Las sacudidas, con la velocidad que ahora tiene el bus, son cada vez más violentas. Antes de detenerse, se produce el último movimiento que expulsa del vehículo a quienes se mantenían dentro.

El bus se para. Está vacío. En la lejanía se ven turistas limpios y sin problemas que ven subir a una nueva orquesta al bus. Aquellos turistas enfangados y destrozados que todavía quedan tirados en el suelo se quedan estupefactos; los que están subiendo ahora no son ni más ni menos que los mismos turistas originales que organizaron la fiesta. Son los primeros que estaban disfrutando de la misma.

Derrotados en el suelo y con grandes ojos de sorpresa ven como los maestros, las manos fuertes, los genios, les han expulsado del bus. Lo increíble es que cuando se hayan duchado, limpiado y aseado y de nuevo vean pasar la guagua de la diversión, esos mismos intentarán subir de nuevo, olvidando aprender algo de su experiencia anterior.

«Bajarse del autobús cuando lo hagan los que controlan el mercado».

Esta metáfora es utilizada por Oliver Vélez y su socio en sus clases y también en su magnífico libro *Day trading*.

Por supuesto, mi viaje en el bus orquesta de Colombia no fue tan movidito, es más, lo recomiendo encarecidamente al lector que algún día, con el dinero de su *trading,* se permita el placer de pasar sus vacaciones en tan maravillosa tierra.

De esta metáfora tenemos que aprender que las tendencias están hechas para acabar, por la sencilla razón de que quienes las forman, o sea, los poderosos fondos de inversión, lo hacen con el fin de ganar dinero y, una vez que ya han cumplido su finalidad, se limitan a recoger su beneficio y a dejar que sean otros los que se

estrellen cuando la tendencia cambie de sentido.

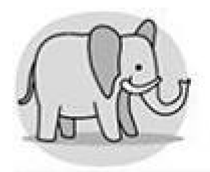
2.º MANDAMIENTO DEL *TRADING:*
Se compra cuando los precios empiezan a subir o a bajar en una tendencia que será mantenida.

Adaptar nuestros ojos a saber identificar el inicio de las tendencias es básico para nuestro *trading*.

Evidentemente, no vamos a comprar al final de la tendencia que representa nuestro metafórico autobús. Es decir, no compraremos cuando los fondos de inversión, los *traders* institucionales, los grandes bancos y los hombres y mujeres más inteligentes del planeta se estén bajando de él.

Aprenderemos a salirnos del mercado como lo hacen ellos, e igual que los pájaros en primavera forman bandadas con un pájaro guía y varios lugartenientes que ocupan la tercera, cuarta y quinta filas en la banda, nosotros nos formaremos para aprender a recoger las migajas que dejan los grandes, ya que con sus restos nosotros podemos vivir como reyes. Aprenderemos a ser lugartenientes, aunque sea en quinta fila.

Ten presente que todo lo que aprendes en esta clase privada de *trading* no es solo para futuros, sino también para cualquier instrumento financiero donde desees operar.



Consejo de Elefante

Si has optado por hacer *trading* en futuros y además has elegido su variante más agresiva, el *scalping* (entradas y salidas rápidas donde puedes llevarte pequeñas pero seguras cantidades), que es la disciplina donde yo soy especialista, ¡NO DEBES SER AVARICIOSO!

El refrán:«La avaricia rompe el saco»,en *trading,* adquiere un valor superior.

Se necesitan muy pocos movimientos del precio a tu favor para vivir del *trading*, al menos en el índice en el que opero. La paciencia de esperar el momento justo para efectuar mi entrada es de vital importancia. Saber predecir el próximo movimiento de las velas es un arte al alcance de todos los que han decidido mirar gráficos y dedicar horas a entenderlos.

Oliver Vélez dice: «Su objetivo, en cualquier momento de su vida como inversor, es simplemente ganar en el margen o en la diferencia entre el precio de oferta y la demanda de los valores en los que invierte».

El margen de beneficio, por muy poco que sea, entre tu compra y venta posterior o viceversa, es lo que diferencia a un buen *trader* de uno malo. El verdadero *trader*, el profesional, busca una ganancia pequeña pero segura. No desdeña ganar 50 dólares al día porque de lunes a viernes son 250 dólares y en un mes son 1000 dólares con dos horas de trabajo al día.

*

Detuve mi lectura. Eran las dos de la mañana. Me sudaban las manos de tener tan

apretado el cuadernillo. Levanté la vista y a través de la ventana se veían las estrellas. Aquella mañana había saciado parte de la curiosidad que sentía por la vida de Francisca, no pude evitar hacerle preguntas a las que ella, con buen talante, respondió. Evidentemente, no era la primera vez que se las formulaban; aunque se notaba que conmigo se mostraba muy familiar..., ¿sería por nuestras raíces?

—¿Por qué no estudiaste Economía? —pregunté con curiosidad como primer intento de indagar en su vida.

—Estudié Derecho en la Universidad de Granada. Lo hice obligada por mi familia y no *motu proprio*. Me presenté a unas oposiciones. Tardé tres años en aprobarlas. Demasiado tiempo de estudio con la incertidumbre de cuál sería mi futuro.

—Si pudieses empezar de nuevo. ¿Habrías hecho lo mismo?

—A fecha de hoy, y sabiendo lo que sé sobre *trading,* tengo una noción muy clara: si pudiese dar marcha atrás al reloj de la vida y poder decidir mi futuro una segunda vez cambiaría un par de cosas.

Hizo una pausa y confesó:

—En primer lugar, estudiaría lo que de verdad me ha apasionado toda mi vida: Traducción e interpretación. A fin de cuentas, encontrar trabajo es siempre difícil, al menos dedícate a lo que amas, y si tu destino es el paro por tus estudios, mejor ser una parada feliz. La vida laboral vivida con vocación tiene otro sentido.

Y, tras una segunda pausa, continuó:

—En segundo lugar, empezaría entre los dieciséis y los dieciocho años a entender el mundo bursátil. En realidad, no es ni más ni menos que lo que hacen los hijos nacidos en un ambiente de ricos. Sus padres, que conocen el valor de la independencia financiera y la libertad económica, adiestran a sus hijos en el sector de las finanzas. Les explican con paciencia cómo funciona el mundo del dinero para que ellos a su vez, cuando crezcan, sean generadores de riqueza.

Finalmente, mirándome a los ojos, concluyó:

—Por ello, cuando mi hijo crezca no cometeré el mismo error que mis padres, obviamente faltos de cultura financiera, cometieron conmigo. Al contrario, empezaré a adiestrar a mi hijo en el *trading*, para eso están los simuladores.

—¿Qué me aconsejas que haga? —pregunté expectante a su posible respuesta.

—Tú estás saliendo de tu zona de confort. Te estás adentrando en un mundo desconocido para ti, pero esa curiosidad es lo que te puede cambiar la vida y darte la posibilidad de abrir nuevos horizontes —Francisca hablaba ahora con voz suave, intentando tranquilizarme y a la vez transmitirme sus vivencias.

Se detuvo un momento intentando seguramente ordenar sus ideas y, mirándome a los ojos, continuó su monólogo:

—Hace diez años yo buscaba algo para darle un giro a la mía, pero no sabía lo que era, hasta el momento en que el *trading* se cruzó en mi vida y me dio la posibilidad de generar ingresos alternativos a la actividad laboral que en aquel momento desempeñaba. Hoy me alegro de haber seguido mi intuición y haber querido conocer este mundo que tantas satisfacciones, tanto en el plano personal como profesional, me está dando. Si no lo hubiese probado y no hubiese empleado un poco de mi tiempo en conocer este mundo, ¡hoy no estaría escribiendo este

segundo manual!

Sonrió ligeramente:

—También es cierto que no todos tienen porqué servir para este oficio. Son muchos los que tiran la toalla tras varios intentos. A pesar de ello, los conocimientos adquiridos se quedan en su mochila de vida, y en otras ocasiones acudirán a ellos para ejercer otro tipo de actividades financieras.

—¿Qué intentas comunicar a los que te leen? —pregunté en voz baja.

—Desde estas páginas solo deseo poder transmitir algo de mi conocimiento del mundo del dinero. Si además, luego, lo que yo hago le interesa al lector y lo ve como una opción factible en su vida, simplemente se habrá abierto otra puerta.

—¿Eres capaz de prometerme algo de cara al futuro? —preguntó impaciente como si de esa respuesta dependiese algo vital.

—Sí, por supuesto —dije casi sin aliento no sabiendo qué me iba a pedir.

—Te ruego que fomentes en tus hijos, si los tienes, el espíritu emprendedor. En las escuelas no existe esa asignatura y, por tanto, nuestros vástagos se nutren solo de lo que nosotros podemos transmitirles.

Su voz sonaba reflexiva. Estaba claro que era un tema sobre el que había meditado mucho.

—Cuando los hijos nacen en el seno de una familia de empresarios, y además con buena visión para los negocios, durante su vida escolar comienzan a nutrirse de los conocimientos para ser ellos capaces de montar un negocio propio algún día; es un aprendizaje natural y se mete en el tejido de su cerebro como algo innato. A lo mejor esos recursos no los necesitan en su futuro laboral, pero si no pueden ejercer la profesión que les apasiona, al menos sabrán cómo actuar.

Me miró muy seria y señaló contundente:

—¡Ojo! He dicho la profesión que les apasiona. Porque cuando haces algo con pasión en tu vida, sea la faceta que sea, tu profesión porque es vocacional, tu deporte favorito porque es donde te encuentras contigo mismo y eres capaz de desarrollarte,... entonces, solo entonces, alcanzas tu plenitud.

Y, mirándome a los ojos, concluyó:

—Yo hago *trading* con pasión. Tal vez por eso lo disfruto tanto y tal vez por eso me he esforzado tanto en convertirme en una buena *trader*. Sea cual sea tu pasión, recuerda que nunca es tarde para llevarla a cabo. La vida es muy corta, haz lo que esté en tu mano para disfrutar de ella.

El cuadernillo cayó de mi mano, y pasé la noche durmiendo en el sillón bajo la luz de las estrellas, que vigilaban mis sueños de *trader* desde la ventana.

El cuello pasó factura a la mañana siguiente... «Tortícolis galopante» se llamaba la película.

EPISODIO 5

Segundo día de clase

Aquella mañana llegué al carmen del Albaicín con un cúmulo de sensaciones. Me sentía ansioso y lleno de curiosidad. A medida que avanzaba en mis conocimientos, me percataba de que vivir del *trading* era viable. Mi forma de pensar estaba cambiando y empezaba a creer que incluso un inculto como yo en materia financiera tendría una posibilidad en este increíble mundo si me tomaba el interés necesario para aprender.

Apreté el timbre del Carmen de la Santa Paciencia y no pasaron más de tres minutos cuando Mari, con su cara risueña y siempre contenta, me hizo entrar.

Me paré en el mismo lugar de la primera vez para observar la Alhambra en toda su grandeza y giré en dirección al salón, donde sonaban *Las cuatro estaciones* de Vivaldi.

—Tienes que esperar —dijo Mari una vez me vio sentado. Francisca vuelve del gimnasio a esta hora, pero te ha dejado deberes. Tienes que leer un resumen que te ha preparado sobre un libro.

—¿Qué libro? —pregunté con sorpresa.

Mari avanzó parsimoniosa en dirección a la estantería y tomó un libro de bolsillo. Me lo puso en la mano.

—Se titula *Padre rico, padre pobre* —contestó Mari—. Como ha supuesto que tú no lo has leído, me ha pedido que te lo entregue, junto con el resumen que te ha preparado. La cafetera y las galletas están en la mesita; si me necesitas, me llamas.

A paso ligero, y sin tiempo para darle las gracias, me dejó en el salón con el libro y el cuadernillo en mis manos. Abrí el libro por la primera página y vi que estaba dedicado por el autor, obviamente en inglés, lo traduje mentalmente:

> N. Y., noviembre, 2009.
>
> A Franky con cariño. Espero que aquí encuentres lo que buscas. «No trabajes por dinero, haz que el dinero trabaje para ti».
>
> R. T. KIYOSAKY

¡Vaya! Ahora sabía de dónde venía la frase que ella siempre usaba. Evidentemente este señor y sus teorías habrían tenido gran influencia en ella cuando deseaba que lo leyese.

Dejé el libro en la mesa y tomé el cuadernillo. Me senté cómodamente, eché un vistazo a la Alhambra de nuevo para cargarme de energía positiva y, al son de los últimos acordes de la conocida como «Marcha nupcial» de Bach, abrí el cuadernillo y empecé su lectura.

CAPÍTULO 8

*

EL SECRETO DEL ÉXITO

> El secreto del éxito es tener constancia en la finalidad o cometido.
>
> BENJAMIN DISRAELI

> En la vida se deben conseguir dos cosas: la primera es alcanzar lo que se desea; y después de eso, disfrutarlo. Solo los más sabios de los hombres consiguen la segunda.
>
> L. P. SMITH

¿Por dónde comienzo?

Como ya dije anteriormente, mi padre me enseñó hace años que «si no posees todos los conocimientos sobre las cuestiones que te interesan, lo que debes hacer es copiar a los grandes. Investiga cómo han trabajado ellos para llegar a sus metas, sigue su traza y, cuando hayas conseguido estar arriba, mejora lo que ellos hicieron».

Desde mi punto de vista, el que una persona fracase mientras otra triunfa únicamente es debido a que la persona que consigue el éxito tiene unos hábitos de los que carece la persona que fracasa. Necesitamos (en caso de estar en el bando de los fracasados) encontrar unos pasos muy concretos para cambiar esos hábitos y pensamientos que suponen un freno para nuestras metas financieras.

Picasso repetía constantemente: «Los buenos artistas copian, los grandes roban». En mi caso no voy ni a copiar ni a robar las ideas de otros, pero sí las voy a utilizar para explicar el camino a seguir para alcanzar nuestro objetivo: LA INDEPENDENCIA FINANCIERA.

Siguiendo esta premisa vamos a hacer un análisis en profundidad de la teoría del flujo del dinero de Robert T. Kiyosaki, que nos servirá como punto de partida en el camino hacia dicha independencia.



¿Quién es Kiyosaki?

Para quien todavía no haya leído ninguno de sus libros, Robert es empresario, orador y conferenciante. Saltó a la fama por su libro *Padre rico, padre pobre*, pero cuenta con muchos otros, traducidos a cuarenta idiomas y vendidos en más de ochenta países. Nació en la isla de Hawái. En sus libros nos habla de sus

progenitores: su padre de sangre o padre pobre, con un alto nivel académico pero sin dinero en el bolsillo y gran cantidad de deudas, y su segundo padre o padre rico que en realidad era el padre de su mejor amigo. Con una divertida puesta en escena nos cuenta los principios básicos de una relación sana con el dinero, para poder alcanzar la independencia financiera. Esa visión la adquirió de su padre rico, quien no había terminado los estudios, pero al final de su vida era una de las personas con mayor capacidad económica del estado de Hawái.

EL CUADRANTE DEL FLUJO DEL DINERO

De él nos interesa **su teoría del flujo del dinero** que vamos a desgranar para saber en qué parte de su famoso cuadrante nos hallamos en este momento y, en consecuencia, saber cómo tenemos que actuar para tomar la senda correcta.

Robert, sirviéndose de sus dos padres, nos presenta las visiones de una clase media incapaz de avanzar hacia la riqueza y la de un emprendedor capaz de alcanzar sus objetivos teniendo otros hábitos.

EL CUADRANTE DEL FLUJO DEL DINERO	
E **Empleado por cuenta ajena** – La palabra clave es «seguridad». – Se conforman con un trabajo fijo. – Horario de trabajo de 8 a 12 horas al día. – No ahorran. Viven al límite de sus ingresos. – Su jubilación es muy baja tras 40 años de trabajo.	A **Autónomo** – La palabra clave es «yo»... «Si quieres buenos resultados, hazlo tú». – Propietarios de pymes o pequeñas empresas. – No dependen de nadie, son sus propios jefes. – No trabajar = No entrada de ingresos. – Todo su tiempo es para su empresa. – No delegan, lo hacen y controlan todo ellos.
P **Propietario de gran empresa** **(Amancio Ortega, de Inditex)** – La palabra base es «equipo» para alcanzar la independencia financiera. – Empresas con más de 1000 empleados. – Buscan trabajadores no solo con currículum, sino con dotes especiales de liderazgo, «talento»... pequeños *coaches* con grandes ideas y capacidad de ejecutarlas. – Delegan en su equipo de trabajo. – Motivan a sus trabajadores a crecer dentro de la empresa. – Su empresa continúa trabajando para ellos, aunque no estén presentes. – Son independientes financieramente habland0 en tiempo y dinero.	I **Inversor** – La palabra clave es «dinero»... – Pone su capital en proyectos de otras personas como socio no trabajador. – Utiliza el apalancameinto de su propio dinero como su herramienta de trabajo. – Su lema: «No trabajes por dinero, haz que el dinero trabaje para ti». – No necesita trabajar, pues es especialista en generar ingresos pasivos. – Alcanzó la independencia financiera en tiempo y dinero. – Conoce el mundo bursátil y se ha formado para sacarle rendimiento a su patrimonio.

G8.1 *Gráfico de elaboración propia.*

¿Qué hace falta según Kiyosaki para pasar de un cuadrante a otro?

Se requiere tener un sueño. Sin un motivo que te haga salir de tu zona de confort difícilmente tomarás decisiones de cambio. Tiene que estar acompañado de una gran voluntad de formarte para alcanzar tu independencia financiera, aprendiendo a manejar correctamente tu capital, así como a decidir desde qué cuadrante del flujo del dinero quieres generar tus ingresos.

Cambiar no es fácil, a menudo implica una transformación en la esencia de quién eres, cómo piensas y desde qué perspectiva miras lo que te rodea. El cambio es más asequible para unas personas que para otras, simplemente porque algunos le dan al cambio la bienvenida y otros pelean contra él.

Analicemos a los actores de cada cuadrante, sus características, el lenguaje que usan para expresarse y cómo producen su dinero. Nos servirá para localizar dónde estás tú en este momento y qué deberías cambiar si el área en la que te hallas no es donde quieres pasar el resto de tu vida.

- **Empleado**
  - Lenguaje que usa: «Estoy buscando un empleo estable y seguro, con buen sueldo y excelentes beneficios».
  - La seguridad en el trabajo está por encima de la posibilidad de ganancias monetarias virtuales. No le interesa el dinero, prefiere la tranquilidad de la que disfrutan.
  - No tiene ventajas impositivas. Está sometido a muchos impuestos.
  - Trabaja para un sistema creado por otro.
- **Autoempleado** (autónomo o por cuenta propia).
  - Lenguaje que usa: «Mis honorarios son X dólares por hora». «Mi comisión es del 6% sobre el precio total». «No encuentro gente que quiera trabajar y hacer las cosas bien».
  - También aquí el dinero está en segundo plano. La libertad de hacer las cosas como quiere y ser respetado como experto en su área prima sobre la posibilidad de arriesgar para ganar más.
  - No tiene ventajas impositivas. Está sometido a muchos impuestos.
  - Forma parte de la creación de un sistema generado por otro. Es el sistema en sí mismo.
- **Propietario de empresa**
  - Lenguaje que usa: «Busco un nuevo director general que dirija mi compañía».
  - Tiene como lema «¿Por qué hacerlo tú mismo cuando puedes contratar a alguien que lo haga por ti, y que pueda hacerlo mejor?». Tiene un sistema y contrata a personas competentes para ejecutarlo. Es un líder.
  - ¿Puedo dejar mi negocio por un año o más para regresar y que sea más rentable que cuando lo dejé? Si la respuesta es sí, entonces eres un verdadero empresario.
  - Los integrantes de este cuadrante disfrutan de ventajas impositivas.

– Las personas que venden su tiempo al empresario son los peones que le hacen ganar dinero.
– Puede trabajar físicamente o no, depende únicamente de su voluntad.
– Es creador, poseedor y controla el sistema.

• Inversonista

– Lenguaje que usa: «Mi rentabilidad neta anual ha batido tres veces a la inflación».
– Tener éxito en los negocios requiere liderazgo o, lo que es igual, la capacidad de sacar a relucir lo mejor de cada persona.
– Gana dinero a partir del dinero. No trabaja por dinero, el dinero trabaja para él. Aquí es donde los ricos se sienten como pez en el agua. Da igual donde produzcas tu dinero, es en este cuadrante donde el dinero se convierte en fortuna.
– ¿Qué supone ser independientes financieramente hablando? Es el número de días que se puede vivir sin trabajar físicamente o sin que alguien de nuestro núcleo familiar lo haga, pudiendo mantener el nivel de vida.
– Aquí es básico cuánto tiempo se conserva el patrimonio generando más patrimonio y no la cantidad que se gana.
– Definiremos, según Kiyosaki, «la inteligencia financiera» no como cuánto dinero obtienes, sino cuánto dinero conservas, cómo trabaja ese dinero para ti, y por cuántas generaciones se conserva el patrimonio.
– Altísimas exenciones fiscales. Véase la figura financiera de la SICAV. Casi todas las grandes fortunas de nuestro país tienen una de estas estructuras que tributan al 1%. Mientras no se saque el dinero siempre aporta a las arcas comunes solo el 1% y, por tanto, todo el beneficio sigue generando más patrimonio. Hasta que se extraiga el dinero de esta figura jurídica no tributa lo mismo que el resto de los mortales.
– El dinero es el que hace al inversor ganar más dinero.
– Un inversionista no trabaja físicamente.
– Invierte en el sistema.

De su padre rico y su padre pobre nuestro mentor Robert Kiyosaki había sacado conclusiones.

Su papá rico decía: «Cuanto más endeudado estés con otros, más pobre eres. Cuantas más personas te deban, más rico eres. Ese es el juego».



Punto de reflexión

Evidentemente requiere mucho esfuerzo salir del cuadrante de empleado público o asalariado por cuenta ajena y pasar al de inversor (¡que me lo pregunten a mí!, lo sufrí en mis propias carnes). Sin embargo, se alcanza si te focalizas en tu objetivo y

pones todos tus sentidos en pos del mismo.

Mi meta estaba decidida: ser independiente financieramente hablando; solo necesitaba un medio o vehículo con el que alcanzarlo.

Cuando expresé a mi familia y mis amigos mi interés en formarme en bolsa no encontré apoyos. Al contrario, hubo mucha reticencia y gran cantidad de críticas a mi postura, además de tacharme de loca. La bolsa es considerada por aquellos que no conocen cómo funciona: «zona peligrosa». Entre líneas comprendí que **invertir no es peligroso, lo es no estar capacitado.**

Pronto me percaté de que su miedo iba vinculado a su desconocimiento. Si no sabes cómo actúan los mercados financieros, es lógico que no desees arriesgar tu dinero en algo que no conoces. Muchas personas se permitieron darme consejos gratuitos que, por supuesto, yo no les había solicitado. Eran en realidad sus miedos lo que pretendían reflejar en mí.

Yo no tenía duda acerca de mi objetivo, quería vivir de la bolsa, pero no tenía lo que uno de mis profesores denominaba *knowledge* o conocimiento. Investigué qué tipo de inversor quería ser (consultése la página 25 de mi libro *Escuela de Bolsa. Manual de trading*) y, cuando lo tuve claro, asumí mi riesgo.

Esbocé una hoja de ruta hacia mi objetivo. **Primer peldaño en la hoja de ruta: formación.**

Tenía claro que no tenía los conocimientos para pasar del cuadrante de funcionaria de la Junta de Andalucía al de inversora de éxito. Necesitaba urgentemente investigar como ser *trader*. Era una inculta financiera. En mi formación escolar no estaba la asignatura «Economía para la vida diaria», que nos habría venido muy bien a los de mi generación. No comprendía la terminología del periódico, para mí era igual a un idioma extranjero.

¿Habría alguien en el mundo dispuesto a enseñarme? ¿Cómo discernir si la enseñanza que me iban a proporcionar era la correcta?

Al inicio me apunté al típico curso que te explica lo que es la bolsa. Luego pasé a las acciones. Pronto me percaté de que para ganar dinero de forma reiterada en acciones al contado se requería más capital que aquel del que yo disponía.

Mi formación fue casi como el camino de la vida. Encontré buenos y malos profesores. Los buenos los nombré en mi primer libro, quede ahí mi tributo, ya que cada uno de ellos me hizo con su granito de arena convertirme en la *trader* que soy hoy. No pongo en duda que habrá otros profesionales en materia bursátil con los que no tuve el gusto de formarme y que no están en la lista. Lamentablemente también hubo quien me cobró cantidades disparatadas y que, como novata y por el nombre de quien lo impartía, pagué. Otros me cobraron muy poco al inicio, pero en el segundo curso me duplicaron o triplicaron el importe, advirtiéndome que si no hacía los cursos sucesivos, mi formación se quedaba coja, o sea, falta de conocimiento vital para vivir de la bolsa.

A otros los encontré por el escandaloso gasto de publicidad en prensa y revistas que destinan a promocionarse. Me sentí como oveja en el matadero: cursos con 47 alumnos y éramos pocos, lo normal eran 100 y con un solo ponente.

Hoy, visto con la perspectiva de la experiencia, tengo claro que no se requieren

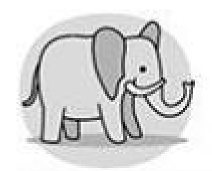
muchísimos cursos, como hice yo, para ser *trader*, sino decidir con suma claridad dónde se quiere operar y no seguir más de dos cursos para formarse como profesional. Partiendo de la base de que ambos cursos no sean dependientes el uno del otro.

Eso no quita que cuando ya eres profesional, te gustaría recibir un curso de alguien como Larry Williams, que para mí es «un mito».Equivale a codearte con Robert de Niro cuando eres un actor de cine. Te confieso que es uno de los pocos sueños que me quedan por cumplir... *Who knows?, maybe my dream come true! (*¿Quién sabe?, ¡tal vez mi sueño se haga realidad!).

En mis inicios no sabía diferenciar los instrumentos financieros de los que hablo en *Escuela de Bolsa.* Investigué las acciones, los CFD, los bonos, los fondos, los *warrants*, los ETF, etc. Saqué una conclusión en claro: algunos requerían un capital con el que yo no contaba. Disponía de poco dinero para destinar a una actividad como la bolsa. Necesitaba un instrumento financiero que me produjese alta rentabilidad con poco dinero.

Tras revisar todo lo que había en el mercado y estudiar a quienes se habían hecho ricos en bolsa, llegué a una conclusión: aprender a leer los gráficos y conseguir un sueldo era mi objetivo, por tanto, resultaba imposible usar acciones, tenía que formarme en un producto con **apalancamiento.**

Recuerda que consiste en **usar endeudamiento para financiar una operación.** No realizamos la operación con nuestro capital, esta se llevará a cabo con algo de nuestro dinero y un crédito. Ejemplo: Compro una casa de 200 000 euros, tenía 50 000 euros y los 150 000 restantes los pido prestados. La ventaja principal es que se multiplica la rentabilidad en caso de ganancia y, por el contrario, si no va bien nuestra operación, perdemos el dinero (consúltese la página 137 de mi libro *Escuela de Bolsa*).



Consejo de Elefante

Si fortaleces tu forma de pensar (SER) de modo que puedas realizar acciones en pro de tu objetivo (HACER), te permitirá conseguir la independencia financiera (TENER).

La DEUDA puede ser buena o mala. La buena es la que otro paga por ti.

Ejemplo: Tengo una propiedad con hipoteca, pero me la paga el inquilino.

La mala es la que sostienes tú con el sudor de tu frente.

Ejemplo: Tengo una propiedad con hipoteca y ese gasto lo resto de mis ingresos.

Se trata de conseguir ingresos pasivos, aquellos provenientes de ganancias de capital, dividendos, ingresos residuales de negocios, ingresos por renta de inmuebles, etc.

LOS 7 PASOS DE ROBERT KIYOSAKI PARA ALCANZAR LA INDEPENDENCIA FINANCIERA

- **Ocuparte de tu propio negocio.** (De mi cosecha: nadie quiere lo mejor para tu dinero como tú mismo. Preocúpate por aprender a moverlo). ¡OJO! Esto no quiere decir, ni por asomo, que no te apoyes en brókers especializados ni te dejes aconsejar por personas que, teniendo muchos productos bursátiles en cartera, busquen el mejor para ti, dependiendo de tu perfil de inversor.

Yo misma me sigo sentando con mis brókers Carlos Bocanegra de Renta4; Alejandro Martín de Hanseatic Brokerhouse; mi maravilloso Roberto Moro, exprofesor mío y formador en tradingybolsaparatorpes.com con su fondo de inversión en el que se puede invertir con poco capital; mi admirable Eduardo Bolinches con su SICAV desde 1000 euros; y la inestimable ayuda de mi amigo, profesor en nuestra sociedad y analista, Jorge del Canto.

Pero como conozco la materia puedo discernir en cada caso cuál es el mejor instrumento financiero donde poner mi dinero.

- **Controlar el flujo del dinero** o, lo que es lo mismo, no tener más gastos que ingresos.
- Conocer la **diferencia entre riesgo y arriesgado.**
- Decidir **qué tipo de inversor soy** (lo vimos en *Escuela de Bolsa*: moderado, conservador o arriesgado).
- Buscar un **mentor** (si lo encuentras, pégate a él, no lo dejes escapar).
- **Hacer de tu desilusión tu fortaleza** (sé feliz como el ave Fénix, elévate sobre tus cenizas).
- Generar **deuda buena** e **ingreso pasivo.**

Conclusión:

La clave para alcanzar la independencia financiera está en convertir el ingreso ganado con esfuerzo en ingreso pasivo o que trabaje para nosotros.

EJERCICIO COMPLEMENTARIO DEL CAPÍTULO 7

Introduce tus ingresos y gastos mensuales en el gráfico que aparece a continuación. Intenta que se asemejen a tu realidad personal. Te servirá para conocer qué camino te queda por recorrer para alcanzar la independencia financiera.

- Resultados negativos o cercanos a la paridad implican cortar los gastos superfluos con carácter urgente. Significa que no generas ingresos automáticos y, por tanto, estás lejos de alcanzar la independencia financiera o IF (en adelante). Tu salario es tu principal fuente de ingresos. Aquí el error básico está en la venta de tu tiempo por dinero.
- Resultados del doble de ingresos sobre uno para gastos dan a entender una economía saneada lejana a la IF.
- Resultados del triple de ingresos automáticos sobre uno de gastos. Hemos alcanzado la IF. Podemos dejar de trabajar si lo deseamos y vivir de nuestros ingresos automáticos. El objetivo es mejorar nuestras rentabilidades automáticas para mejorar nuestro coeficiente: 4 a 1, 5 a 1 y

así sucesivamente.

INGRESOS MENSUALES

Ingresos por trabajo activo

Sueldo

Total ingresos activ. €

Ingresos pasivos o entradas automáticas

Ventas por internet

Alquiler habitaciones

Operaciones bursátiles

Total ingresos aut. €

Ingresos totales €

GASTOS MENSUALES

Gastos corrientes

Pago préstamo alquiler

Impuestos

Otros gastos corrientes

Manutención niños

Préstamos personales, cuotas coche, etc.

Total gastos corrientes €

Flujo de caja **(diferencia entre ingresos y gastos)**

Índice de libertad financiera
(diferencia entre ingresos y salidas automáticas)

G8.2 *Gráfico de elaboración propia.*

Solución para los dos primeros resultados:

Construir una cultura financiera que te consienta alejarte de la deuda mala para reconvertirla en buena.

¿Cómo?

- 1er PASO: lo acabas de dar al analizar tu situación personal y omitir gastos superfluos.
- 2.º PASO: búsqueda de la cultura financiera. A través de libros, seminarios, cursos, *networking*, etc.
- 3er PASO: aprender a generar deuda buena. Llegados a este punto me permito aconsejaros un libro: *Hágase rico en un clic* de Marc Ostrofsky, os aseguro que no os dejará indiferentes.

Recuerda:

Si no has alcanzado tu IF todavía no es culpa tuya. Nuestro conocimiento del dinero nace de lo que hemos visto en nuestros padres y familiares en nuestra infancia. Nuestro colegio, las amistades que frecuentaban nuestros parientes... han sido parte de nuestro bagaje económico.

Todavía estás a tiempo de hacer un **CAMBIO DE VIDA.**

*

Detuve la lectura. Me quedé pensando si yo también estaría a tiempo de dar un giro a mi vida. Adoro el periodismo, pero no en el modo en que lo estoy haciendo ahora. Mataría por ser yo quien eligiese los personajes de mis entrevistas y poder asistir a los eventos deportivos que tanto me apasionan.

Por no hablar de que a fecha de hoy había hecho todo lo contrario que predicaba Kiyosaki. Evidentemente tenía que empezar a cambiar algo en mi vida si quería alcanzar mis sueños.

No la oí entrar.

—Hola Sergio, buenos días. Te veo muy ensimismado en tu mundo. ¿Todo bien?

La observé antes de contestar. Venía contenta y evidentemente ya duchada del gimnasio. Traía el aspecto de quien ha estado haciendo ejercicio con placer y ahora se encontraba en el punto justo de relax.

—Sí, muy bien. Vuelves de hacer deporte por lo que me ha dicho Mari. ¿Vas todos los días a tu centro deportivo? —pregunté con curiosidad.

—No. Me gustaría, pero mi agenda no me lo permite. De todas formas sí me obligo a ir al menos tres veces por semana, es lo que yo denomino «mi rutina de *trading*».

—¿Rutina de *trading?* —pregunté sorprendido— ¿Qué tienen que ver el *trading* y el deporte?

—Mucho, por no decir todo. La base la tienes en la máxima de Leonardo da Vinci: *«Mens sana in corpore sano»,* o lo que es lo mismo traducido del latín «Mente sana en cuerpo sano». Hacer deporte y comer sano forma parte de la vida de un *trader* profesional. Cuando te encuentras bien físicamente rindes más, tu mente te acompaña en tu proyecto y, por tanto, estás más motivado. Además el deporte genera endorfinas, esta sustancia te ayuda a estar feliz y te permite tener pensamientos positivos. La actitud que tengas influirá en tu *trading* y por ello tenemos que generar todo aquello que nos ayude; tanto el deporte como la alimentación son importantes.

—¿Qué deporte me aconsejas para llevar esa rutina de la que hablas? —pregunté pensando que tal vez hubiese un deporte más apto a este nuevo mundo que se abría frente a mí.

—No hay un deporte en concreto, Sergio.—dijo tajante. Cada uno debe practicar el que más vaya con su idiosincrasia y, por supuesto, con su situación personal. Lo que sí es fundamental es la alimentación y los buenos hábitos.

—¿A qué te refieres en concreto? Es demasiado amplio tu comentario —dije queriendo extraer todo el jugo de la información que me estaba dando.

—Evidentemente, si quieres ser *trader* y llegar en buenas condiciones a tu horario de operativa debes respetar unas reglas. En este caso ya te dije que el mío es de 15.30 h. a 17.30 o 18.00 h., no debería llegar atiborrada de comida y con el estómago como si hubiese asistido a un banquete de boda. ¿Te parece correcto?

—Sí, tiene su lógica—contesté asintiendo con la cabeza.

—Para llegar a nuestro lugar de trabajo ligeros necesitamos comer de modo apropiado. Eso requiere la típica alimentación mediterránea, evitando comidas

copiosas. Nos prepararemos comidas parecidas a las que los médicos aconsejan en un régimen alimenticio, es decir, pescado o carne a la plancha acompañados de ensaladas. No tomaremos alcohol antes de nuestra operativa. Es mejor comer cinco veces al día pequeñas cantidades, que solo hacer tres comidas abundantes. La hidratación, bien por infusiones o a través de esa maravillosa botella de agua siempre omnipresente en mi mesa de trabajo, es esencial.

—En pocas palabras, la rutina de *trading* no es ni más ni menos que llevar una vida sana..., ¿es así? —pregunté, habiendo comprendido la explicación.

—Ya te dije el primer día que si pudiese cambiar el nombre a los cursos no serían «Cursos de bolsa», se denominarían «Cursos de cambio de vida».

—Entonces, de fumar ni hablamos —repuse yo, chistoso.

—Yo no soy quién para decirle a nadie que deje de fumar. Tampoco cómo debe alimentarse. Todos somos libres de actuar como más nos convenga, de ahí el libre albedrío, pero un *trader* que fume se hace un flaco favor a sí mismo. Tal vez no tenga la fuerza de voluntad para dejar el tabaco al inicio de su vida de *trader*, pero te puedo asegurar que cuando se está enfrentando a los mercados de forma rutinaria, superará la falta de voluntad que al inicio le falte. Simplemente porque esta profesión te cambia y, desde mi punto de vista, a mejor.

—¿Es ese el motivo del nombre de tu casa?: Carmen de la Santa Paciencia. El nombre es de lo más curioso —repuse recordando la cara que puse al leerlo la primera vez.

—Para entrar en los mercados financieros tienes que encontrar el momento justo y solo se consigue cuando tienes paciencia para esperar. La impaciencia es la muerte de los *traders*. Cómo alcanzar ese estado requiere mucho esfuerzo y dotes casi milagrosas, de ahí lo de santa.

—Me ha gustado mucho lo que llevo leído hasta ahora y muy interesante el amigo Kiyosaki —solté de sopetón–; me ha hecho recapacitar sobre mi futuro más cercano.

—Es justo lo mismo que me pasó a mí cuando lo leí hace ya unos pocos de años. Pero ya el hecho de plantearnos que hay algo más allá de vivir por un sueldo que te pagan otros, supone pensar que emprender algo por uno mismo es posible. Solo creyendo que valemos para hacerlo, conseguiremos nuestros objetivos. Este pensamiento es válido para todo en la vida. Muchas personas esperan a una situación límite, como un despido, para ponerse en marcha. Si se planteasen un plan B, fuese el que fuese, mientras tienen las necesidades cubiertas, al presentarse una situación crítica la vivirían con tranquilidad. Ser conocedores de las herramientas que poseemos nos permite vivir la pérdida de un empleo, no como una pérdida, sino como el camino a lo que de verdad deseamos hacer con el tiempo que conforma nuestra vida. La vida es breve. Cuando yo estuve en tus circunstancias me propuse que si un día al final de mi vida tenía que hacer balance de la misma, pudiese despedirme diciendo que la había vivido como había querido y no como los demás y las circunstancias me habían impuesto.

—Eso es lo que a todos nos gustaría Paqui, pero no todos pueden hacerlo —protesté con tristeza, viéndome reflejado en sus palabras por estar en la otra parte, es decir, donde no quería.

—Lo sé Sergio, hay personas que nunca podrán alcanzar ese objetivo, la vida les ha puesto en una casilla del juego donde la salida es prácticamente nula y requieren del factor «buena fortuna» para pasar a otra situación. Pero yo no hablo de ellos, sino de los que están a mitad de camino, que son la mayoría a fecha de hoy. Ellos no se mueven por miedo y ni siquiera encuentran el tiempo para pensar que, formándose en algo que de verdad les apasione, podrían no solo ser más felices, sino también disponer en un futuro de una fuente alternativa de ingresos. Ese grupo son los conformistas. No ven salida al túnel y, aparte de protestar por su desgracia, no hacen nada. Te pondré un ejemplo, que no es de *trading*, de una persona que vio una oportunidad relacionada con su negocio y, por muy disparatada que parezca, la ha llevado a la práctica. Lo leí en una revista del avión y me interesó tanto que la guardé. Un momento, que la busco —dijo moviéndose en dirección a la biblioteca—. Con movimientos rápidos cambió de lugar varios libros y dio con lo que buscaba. Abrió la publicación y me la tendió.

La tomé y procedí a leerla.



Albert te alquila una vaca

Albert Breitenmoser tiene una granja en los Alpes suizos con veinte vacas lecheras y diez terneros. Las cuida y les habla cada día. Desde hace unos años, el pastor alquila el ganado a través de internet para sacarse un dinero extra. A cambio, te invita a subir a la granja, pasar un día (desayuno incluido) y llevarte a casa un bonito retrato de tu ejemplar. Si hay *feeling,* igual hasta se deja ordeñar, me refiero a la vaca. Decidió copiar el negocio tras una visita a Canadá un verano. Así es como funciona el asunto: entras en el catálogo *online*, les echas un vistazo a las fotos de las vacas y eliges.

*

—Ja, ja... —empecé a reír tras leer la noticia de la revista *Yorokobu*.

—También hay la posibilidad de alquilar una de sus vacas por tres meses, con producción de leche y queso incluidos. Precio: 300 euros. Por cierto, ha tenido que comprar más vacas —repuso Francisca riendo a la par—. Es un buen ejemplo de cómo se puede sacar negocio de donde no lo hay. Solo basta tener un poco de iniciativa y dar un giro a lo que ya tenemos, en este caso Albert lo hizo con sus vacas.

—¿Qué pasa con los que están en paro en este momento y les gustaría aprender tu profesión? —repuse recordando a mi amigo Daniel que sería un alumno ideal para esto y que en mi opinión tenía el perfil perfecto.

—Gracias por formularme esa pregunta —dijo Francisca muy resuelta. Es el problema al que me enfrento con muchos *e-mails* que llegan al correo de tradingybolsaparatorpes.com, personas que se hallan a fecha de hoy en una situación

crítica. El *trading* no se realiza en ese momento de sus vidas. La ansiedad de generar ingresos con carácter inmediato debido a su situación personal mataría sus beneficios. Solo aquellas personas que, estando desempleadas, poseen un capital amplio de ahorros en su banco se podrían permitir hacer *trading* con libertad suficiente para llegar a buen puerto con sus expectativas.

—Entonces... ¿No deben formarse?—pregunté pensando en Daniel.

—Formarse y hacer *trading* son dos cosas distintas —contestó. Aprender lo suficiente como para manejarte libremente y tener consistencia requiere un periodo de aprendizaje en los simuladores. Como muy poco conlleva nueve meses. Cuando estás desempleado, tiempo es lo que más tienes a tu disposición. Si usas ese periodo de tu vida para adquirir los conocimientos para llevarlo a cabo cuando estés trabajando, con unos ingresos fijos y con dinero que sea para ocio o caprichos, entonces sí es posible. Pero esto hay que tenerlo muy claro desde el principio y bajo ningún concepto tener la tentación de querer aventurarse en el mercado real, cuando las circunstancias no acompañan.

—¿Cuándo sabré que estoy preparado para entrar en el mercado real?

—Cuando hayas realizado 700 *trades* o, lo que es igual, 700 entradas con sus correspondientes salidas en el índice Mini S&P 500. Si entras comprado, tienes que vender para salir del mercado, y si entras habiendo vendido, tienes que comprar para salir del mercado, por tanto, esto es lo mínimo.

—¿Solo eso? —cuestioné yo pensando en ponerme día y noche para alcanzar ahora tan deseado número.

Me miró fijamente y empezó a reírse como si leyese en mí tal que en un libro abierto.

—No Sergio, en tu línea habitual, te precipitas —dijo con una sonrisa socarrona —, tienes que tener un resultado del 30% de pérdidas contra el 70% de beneficios en el simulador para permitirte pasar a real. ¡Ojo!, sin mentirte, que ya te voy conociendo. Para ello te daré una hoja de Excel que está dentro del área de alumnos de la página, que te dirá exactamente cuándo estarás preparado.

—Ya sabía yo que no podía ser tan fácil —contesté irónicamente.

Francisca se movió en dirección a las escaleras y me hizo una señal para que la siguiera hasta el estudio pintado en color bermellón. Se agachó y encendió el *router* y, como si fuese parte de un truco de magia, se encendieron las pantallas del ordenador y de la televisión al mismo tiempo que el Iphone, que tenía conectado al altavoz y que se configuró con la aplicación Ivoox. La tenía predeterminada en música relajante y con tal fondo sonoro me pidió que tomase asiento a su lado.

—Hoy vamos a ver el bróker —dijo contundente—. Tenemos dos socios en este negocio que no podemos evitar y nos vienen impuestos por el sistema. Uno se llama bróker y otro se llama Hacienda. El primero lo elegimos nosotros, en cambio el segundo nos viene impuesto por el país de residencia. Vamos a empezar por el primero.

Me pidió que leyese la filmina que aparecía en la pantalla del ordenador.

El *trader*

Es un jornalero bursátil. Su objetivo es ganarse un sueldo en bolsa.

•Un *trader* se dedica a operaciones de muy corto plazo.

•Generalmente productos que tienen apalancamiento.

•El *day trader* o *trader intradiario* (o *scalper*),es el trader que compra y vende instrumentos financieros (opciones, futuros, derivados, divisas) abriendo y cerrando las operaciones en el mismo día, en otras palabras, es el *trader* que realiza *trading* intradiario (*day trading*).Normalmente el *day trader* realiza numerosas operaciones al día.

Diferencia entre *trader/*bróker

Trader es básicamente un operador bursátil en los mercados que invierte con su propio capital.

Un bróker es el intermediario entre tú y los mercados, que si opera lo hace con el dinero de otros dentro de una firma.

—¿Conoces algún bróker? —preguntó Francisca con aire suspicaz.

—Pues sí, mira por donde conozco a uno —dije muy resuelto—. Martin Sheen en *Wall Street* y Shia LaBeouf en *Wall Street: Money never sleeps*.

—¡Ja, ja, ja! —rió Francisca distendidamente—, muy bueno, aunque realmente ambos eran brókers de grandes cuentas. No trabajaban para el público en general, solo para unos pocos con mucho dinero. El bróker es muy importante en la vida de un *trader*, sobre todo si es *scalper* como en mi caso. Parte del dinero que ganas se pierde en las comisiones que les pagas y en ocasiones son casi como confesores financieros.

—Entonces, ¿todos los brókers no son iguales? —pregunté con verdadero interés. Me interesaba el tema, ya que si iban a ser mis socios en mi *trading* necesitaba conocerles bien—. ¿Qué hacen exactamente estos señores?

—Son los intermediarios de bolsa entre compradores y vendedores —respondió Francisca—. No solo es ese personaje que pega gritos en la bolsa de Wall Street o en el parqué de Madrid. Son profesionales que normalmente trabajan en su oficina con varios ordenadores y pantallas abiertas y negocian por teléfono.

Bebió un sorbo de agua y continuó:

—Son asalariados de una sociedad, o bien de una agencia de valores. En las sociedades tienen la potestad de colocar en el mercado el capital de los demás y entonces actúan como **brókers,** o bien pueden poner su propio dinero en el mercado y entonces actúan como ***dealers*.** En las agencias de valores solo actúan como brókers.

—¿En qué se diferencia del *trader*?

—La diferencia con el ***trader*** radica en que este es un particular, persona física, que por su cuenta y riesgo, y con su patrimonio, opera en bolsa, tiene un bróker que le manda las órdenes al mercado y usa una plataforma de gráficos para analizar sus operaciones.

—Vale, me ha quedado claro. Lo que no entiendo es ¿por qué no son iguales?

—Este es un tema que genera mucho interés entre los alumnos en las clases presenciales. Voy a intentar explicártelo lo mejor posible. Cuando analizamos si un bróker nos interesa, tenemos que tener clara una serie de puntos básicos:

1. Cantidad mínima de apertura de cuenta.
2. Garantías que nos piden por operación o *trade* realizado.
3. Localización del país donde estará tu dinero y el banco en el que se hallará la cuenta.

4. Las comisiones que nos van a cobrar por entrar y salir del mercado.
5. El tipo de comunicación con el bróker (teléfono, chat, Skype, *e-mail*, etc.).
6. El idioma. Tiene que hablar una lengua que nosotros hablemos muy bien.

—¿Y qué son las garantías? —pregunté sin entender a qué se refería.

—Nuestro bróker, que no se quiere pillar los dedos, y es responsable de nuestra solvencia, nos hará firmar documentos que garanticen no solo que nuestro patrimonio es legal, sino también que vamos a responder a los compromisos que adquiramos a través de sus servicios. O sea, en pocas palabras, que tenemos dinero en cuenta para responder de nuestras pérdidas —contestó de forma resolutiva.

—¿Por eso nos pedirá unas garantías?

—Sí, como lo hace tu banco cuando firmas un préstamo o tu casero al alquilarte un piso. Las garantías o el dinero que bloquea nuestro bróker, sobre todo en productos apalancados, aseguran que la operación financiera en la que estemos inmersos se podrá llevar a término. La cantidad de dinero que te pida tu bróker dependerá de muchos factores: el tipo de contrato de futuros que adquieras (para unos se necesitan más garantías que para otros) y los movimientos al alza o a la baja que se producen de manera brusca en el mercado que, como ya sabemos, se denominan **volatilidad.** A mayor volatilidad en el futuro en el que decidas operar, mayores serán las garantías que te requerirá tu bróker.

—¿Qué bróker me recomiendas?

—Difícil respuesta. Yo no recomiendo ninguno. Creo que es una decisión muy personal, por tanto, igual que uno elige el taller donde repara su coche o su psicólogo, elegir un buen bróker es vital en la vida de un *trader* profesional. Ante la duda, te diría que tuvieses varios brókers.

—¿Varios brókers?

—Sí, no te sorprendas. Igual que tenemos varios médicos. Ya te he comentado que yo opero en el futuro del Euro Dólar y el Mini S&P 500, la mayoría de las veces. Y como bien sabes puedes escoger a un bróker americano para hacer futuros, pero también en España existen brókers de gran profesionalidad. Los españoles vendrían muy bien para acciones, CFD, etc.

—¿Me puedes decir algunos brókers españoles?

—Por ejemplo, visitando la web de Renta4, aparece que ellos solicitan 3000 euros de garantía (en el momento de escribir estas páginas). Su comisión por entrada y salida en total es de 17 dólares y un 35% más de porcentaje adicional de garantía. Eso significa que cada vez que entres en el mercado operando un solo contrato de futuro sobre el Euro Dólar, tendrás que ganar como mínimo un *tick*y medio (si presumimos que en el futuro del Euro Dólar cada movimiento o *tick* del precio vale 12,50 dólares).

—Ajá.

—Otro bróker español, Interdin, te ofrece la entrada y la salida por 6 dólares. Es decir, un total de 12 dólares, pidiéndote unas garantías generales de 4050 dólares y las del día son de 1620 dólares. Este cobra menos por las entradas y salidas, pero te pide más garantías.

—¿Alguno extranjero?

—En la página web hablo de dos brókers —cogió el ratón y a la vez que hablaba me mostraba su página tradingybolsaparatorpes.com. En la pestaña «bróker» aparecían los dos. Uno es americano y el otro es alemán —continuó diciendo—. El americano se llama Mirus Futures. Es un bróker especializado en el mundo en el que me muevo: los futuros. Este bróker está considerado uno de los mejores brókers del mundo. Su sede está en Chicago. De ellos me quedo con sus bajas comisiones y garantías. Además dan un trato muy bueno y tienen personal de habla hispana. Utilizan la plataforma *Ninja Trader* que es la que te estoy mostrando.

—¿Qué te gusta del alemán? —pregunté intentando discernir la diferencia entre ambos.

—El alemán se llama Hanseatic Brokerhouse. Tiene sede en Madrid y su equipo, donde la media de edad apenas llega a los 30, es especialista en finanzas. Conocen muy bien el mundo en el que se mueven y sus consejos valen su peso en oro. Son expertos en CFD. La plataforma que utilizan es Metatrader 4. De ellos aprecio sus minilotes.

—¿Qué son los minilotes?

—Los minilotes están muy bien para un principiante que desea entrar en mercado real sin la presión de sufrir grandes pérdidas. Cuando vimos el valor del *tick* en Mini S&P 500 te dije que la mínima expresión del índice valía 12,50 dólares.

—Sí, lo recuerdo —repuse convencido—, tuve ocasión de hacer las cuentas de la lechera y averiguar cuántos *ticks* necesitaría ganar al día para llevar la vida que me gustaría.

—Imagina por un momento que tú puedes ponerle al *tick* del Mini S&P 500 o del Ibex, Dax, Nikkei, cualquiera que imagines, el valor que quieras.

—¿Podría ponerle 0,50 céntimos de dólar?

—Sí, podrías darle ese valor tan pequeño. Eso te ayudaría a entrar en el mercado real con mucha tranquilidad. ¿No creo que te rasgases las vestiduras por perder 5 dólares, ¿no?

—No, no me las rasgaría.

Estallamos en una carcajada. De fondo se escuchaba «Vincerò!» de la ópera *Turandot*. En uno de los momentos de relax que habíamos tenido me habló de su pasión por viajar. Me habló del Arena de Verona y de cómo en verano se representan las óperas bajo las estrellas en el antiguo y perfectamente conservado teatro romano de la ciudad del amor.

El estudio estaba lleno de fotografías, algunas muy exóticas, como una de ella montada en un elefante en Sri Lanka o con un cocodrilo en la mano en el parque nacional Everglades en Estados Unidos. Aunque la más impactante era en la selva amazónica en las fronteras entre Colombia y Perú. Se la veía cubierta de pequeños monitos o titís, como los llaman en Sudamérica.

Decía que el secreto de su éxito estaba en no tener miedo. El miedo lo abandonó en el hospital el día que salió por la puerta. Muchas personas ni siquiera intentan alcanzar sus sueños por miedo al fracaso. No saben que solo equivocándose se alcanzan los objetivos.

En su juventud fue profesora de esquí en Sierra Nevada. Trabajaba en la Escuela

Española, el dinero que ganaba en aquella época le servía para pagar sus clases de idiomas y viajar. Lo primero que enseñaba a sus alumnos era a caerse. La primera media hora solo la dedicaba, como dice, a «mamporros a tutiplén», y después de esa experiencia sus alumnos dejaban de preocuparse por las posibles caídas. Lo asumían como parte del riesgo que conlleva esquiar. Para ella asumir que vamos a perder dinero en el *trading* forma parte del juego. Solo tenemos que aprender a perder menos de lo que ganamos así la horquilla se queda en verde.

Me habló del tiempo y el poco valor que damos a uno de los bienes más preciados que tenemos. Para ella el tiempo es oro y no lo desperdicia haciendo aquello que no le gusta. Piensa que muchos creen que van a vivir eternamente sin saber que estamos por un tiempo limitado. El problema es que solo los que se ven a un paso de la muerte se percatan de este hecho.

Aquella noche tumbado en la cama del hotel elaboré la lista de las cosas que quería hacer en mi vida. Francisca había sido muy tajante en su consejo: «Si no te pones un objetivo asumible y no te focalizas en él, no lo alcanzarás».

Evidentemente, si las cosas no me habían ido bien hasta ahora, era solo porque había algo que desconocía. Tenía que fijarme en los que habían conseguido lo que a mí me interesaba, tanto en el terreno del periodismo deportivo como en el mundo del dinero. Tenía que adquirir un poco de cultura financiera, lo suficiente para saber mover mi dinero y ser capaz de generar con él beneficios que me permitirían alcanzar la independencia económica y si no lo conseguía, al menos poder adquirir ingresos pasivos suficientes para tener un sueldo extra. Me daba vergüenza tener que pedir siempre dinero prestado a mi madre y no poder devolvérselo.

Según Francisca los ricos y los pobres no piensan igual. Al no pensar de la misma forma las acciones que ejecutan para llevar a cabo sus proyectos son diferentes. Un proyecto de negocio en manos de un individuo con un patrón apto para el dinero será un negocio de éxito, en manos de una persona con un patrón no apto para el dinero será un desastre.

Mientras tomábamos el café en la terraza de su casa me dijo:

—Si fueses capaz de pensar como lo hace una persona rica y actuases como lo haría ella, ¿estimarías la posibilidad de que tú también conseguirías hacerte rico?

—Creo que sí —contesté sin ninguna duda.

—Entonces copia lo que hacen los ricos y aprende cómo lo llevan a cabo. Y si puedes, mejóralo. ¿Has venido a aprender? ¿Quieres de verdad tener éxito en tu vida? —me preguntó mirándome fijamente a los ojos.

—Sí, quiero.

—Entonces libérate de las verdades absolutas que hasta ahora han sido el pilar de tu economía. El obstáculo no es lo que ignoras y puedes aprender. El gran problema es lo que crees saber y te impide alcanzar tus objetivos.

—¿Cuáles son las verdades absolutas de las que hablas?

—«Trabajar es el único modo de ganar dinero». «Tienes que tener una casa en propiedad». «Ahorrando conseguirás lo que necesitas aunque lleve tiempo». Esas no son las enseñanzas que un rico daría a su hijo.

Harv Eker, en *Los secretos de la mente millonaria,* usa un chiste que Francisca

utilizó conmigo:

> Un hombre va caminando por un precipicio cuando, de repente, pierde el equilibrio resbala y cae. Tiene fuerza suficiente para quedarse colgado, aferrándose solo con los dedos al saliente de la roca. El vacío abajo es la única salida a menos que reciba ayuda.
>
> —¿Alguien allí arriba que pueda ayudarme?
>
> —Soy Dios. Yo puedo ayudarte. Suéltate y confía.
>
> A continuación se oye:
>
> —¿Hay alguien más que pueda ayudarme?

Para Harv Eker, si deseas pasar a un nivel de vida superior, debes abandonar algunos de tus antiguos modos de pensar y de ser y adoptar otros nuevos.

Para Francisca la mente es el mayor obstáculo que tenemos para alcanzar el éxito en nuestra vida, por ello tenemos que educarla. Lo que me estaba enseñando en las clases estaba calando en mí y por primera vez estaba valorando qué hacer para alcanzar mis sueños. Definitivamente no quería que muriesen sin haber luchado por conseguirlos.

Aquella noche me quedé dormido soñando con ser Antonio Lobato y retransmitir la Fórmula 1 desde La Sexta..., y ¿por qué no?



En solo dos años y medio Harv Eker pasó de ser una persona sin dinero a ser varias veces millonario, lo consiguió cambiando su patrón de dinero. Todos lo tenemos arraigado en nuestra mente y es ese patrón el que determina nuestra vida financiera. Tienes que programar tu patrón para el éxito. Si no lo tienes configurado, incluso si la suerte te da dinero, lo perderás.

Eker nació en Toronto, Canadá. De joven marchó a Estados Unidos y creó varias empresas que no dieron resultado. Al final, una cadena de pequeñas tiendas de *fitness* lo lanzó al estrellato, pero se arruinó por su mala gestión del negocio.

Tras ese revés en su vida, se dedicó a investigar a la gente rica y su relación con el dinero. Ha generado una serie de teorías que divulga en sus escritos y conferencias.

Eker fundó una empresa de seminarios, Peak Potentials Training. Enumera diecisiete formas diferentes que tienen los ricos de relacionarse con el dinero. Los ricos no tienen creencias limitantes. Los ricos piensan: «Yo creo mi vida»; mientras que un pobre dice: «La vida me sucede». Los ricos buscan oportunidades, los pobres se centran en los obstáculos; y lo más importante es que los ricos admiran a la gente rica y quieren aprender de ellos, mientras que a los pobres les molestan los ricos y las personas con éxito.

EPISODIO 6

Tercer día de clase

—Eres un fracaso.

—Soy un periodista haciendo su trabajo y quiero, además, dedicarme al *trading*.

Aquella mañana me levanté cargado de una extraña energía positiva. Sin embargo, todo se truncó con la llamada de mi madre. Me incomodaba su actitud altiva. No soportaba que me dedicase a la prensa, pero acababa de introducir un elemento completamente desconocido en su vida: el *trading*.

—Tienes poco dinero y el poco que tienes lo vas a despilfarrar en la bolsa. Estás loco Sergio. Ese mundo es solo para una élite y tú no estás dentro de ella.

—Todo se aprende en la vida, basta con querer hacerlo —dije exultante y lleno de esperanza.

—¡Bobadas! —respondió, como si fuera una locura el que yo pudiera pensar en dedicarme a un mundo tan desconocido para ella. Colgó el teléfono y me dejó escuchando el sonido ininterrumpido de la línea.

Puse el auricular en su sitio y recordé las palabras de Francisca cuando me advirtió que esto pasaría:

> Tus familiares y amigos te tacharán de loco. Dirán que has perdido el sentido común y no eres consciente de tus limitaciones. Te hablarán de lo reducido que es este mundo y la imposibilidad que existe de que tú formes parte de él. Te dirán lo peligrosa que es la bolsa y lo difícil que es poder ganar en ella, y que **hay que estudiar y formarse para lograrlo.** Lo último será la única cosa cierta. Esto te lo dirán los que son completamente ignorantes en la materia. Cuando esto ocurra, entra en internet y vuelve a ver el vídeo *¿Te atreves a soñar?*Sin embargo, solo tienes que mirar dentro de ti, si crees que puedes hacerlo tienes que perseguir tu sueño, saltar a la zona mágica y dejar tu zona de confort.

Tomé con decisión el cuadernillo que la noche anterior me había dado Francisca. Eran mis deberes matutinos antes de la tercera clase fijada a las 15.30 en su carmen del Albaicín.

Me situé en mi confortable sillón orejero bajo la ventana. Coloqué el *Nocturno, n.º 2* de Chopin en el Ivoox de mi Iphone y comencé a leer.

CAPÍTULO 9

*

Herramientas del trading (i)

Usted ni tiene razón ni se equivoca porque la muchedumbre discrepe de usted. Usted tiene razón porque sus datos y razonamientos son correctos.

Un inversor necesita hacer muy pocas cosas bien si evita grandes errores. No es necesario hacer cosas extraordinarias para obtener resultados extraordinarios.

Warrent Buffet

Soporte y resistencia

Vamos a ver las herramientas que nos van a ayudar a discernir hacia qué dirección, con una probabilidad bastante alta, van a evolucionar los precios. Son pocos los movimientos que nos van a hacer ganar dinero. Saber detectarlos a tiempo será básico para tener éxito en nuestro *trading*.

Vimos los laterales y cómo estos son un mantenimiento del precio en la misma zona. Es decir, los precios están parados, no van ni hacia arriba, estableciendo una tendencia alcista, ni hacia abajo, marcando una tendencia bajista.



Punto de reflexión

Cuando analicé a Stan Weinstein, «el mago de las acciones», en *Escuela de Bolsa* hice referencia a que las acciones antes de subir o bajar de precio, se tomaban un descanso. Esos descansos eran zonas de acumulación o de distribución del precio.

Etapas de un Mercado Weinstein



G9.1 *Gráfico del libro de Stan Weinstein.*

La referencia que en aquel momento hacía a las acciones me sirve en este para explicar los movimientos en el futuro del Mini S&P 500. En realidad, sea cual sea el valor en el que nos movamos (plata, oro, petróleo, acciones de Apple, Telefónica, Bono Alemán, etc.), todos tienen un gráfico y todos se mueven por los mismos parámetros. Esa es la magia de la bolsa*: lo aprendido para moverte en un valor, te sirve para todos los valores. Solo tienes que aprender a seguir el precio.* Para eso estoy aquí, para enseñarte.

Es muy probable que al final de una tendencia alcista o de una bajista tengamos una estructura de precios en lateral. Llegados a este punto necesitamos dos nuevas herramientas: **soporte** y **resistencia.**

Si nunca has oído hablar de estos términos te diré que forman parte de tu vida, aunque con otro nombre. «Soporte» es el suelo que pisas para no caerte. «Resistencia» el techo que tienes sobre tu cabeza cuando estás en un sitio cerrado.


G9.2 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

La imagen G9.2 es un gráfico de Mini S&P 500. Si miras la parte superior izquierda, la temporalidad de las velas japonesas de esta ilustración es de 240 minutos, lo que equivale a que cada vela ha durado cuatro horas.

En mi forma de operar como *scalper* intradiario, trabajando solo dos horas al día, de 15.30 h. a 17.30 h., este gráfico tiene una temporalidad muy alta y, por tanto, muy fiable en mi *trading*. Cuanto más tiempo han durado las velas y más fiable es el gráfico en análisis técnico.

Una persona que opere con acciones al contado debe mirar gráficos diarios, semanales y mensuales, para poder seguir con seguridad el precio de una acción.

¿Puedes detectar algún suelo o soporte del precio en este gráfico? ¿Tal vez una resistencia o techo donde se pararon las velas? No pases la página.

La solución sería el gráfico G9.3:

La resistencia y el soporte son zonas de paradas de precios. Cuando el precio llega por primera vez a esas zonas, se detiene, y con una alta probabilidad si es la segunda vez que está en el área en cuestión, se da la vuelta.



G9.3 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

La definición que doy a continuación es la que mi gran amigo y profesor en mis cursos, Jorge del Canto, utiliza en su manual *Gane dinero operando en bolsa*:

- **Soporte:** precio que cuando se alcanza, los precios dejan de bajar y comienzan a subir.
- **Resistencia:** precio que cuando se alcanza, los precios dejan de subir y comienzan a bajar.

El precio se mueve dependiendo de si a los integrantes del mercado les parece el mismo caro o barato.



Hay un detalle muy importante que tenemos que tener presente con los soportes y las resistencias.

Los dos están para violarse y cuando eso pasa, tienes que tener en cuenta que un

soporte violado se convierte inmediatamente en resistencia, y que una resistencia superada pasa a convertirse en soporte.

Cuando cambian tienen el mismo valor de antes de que se violaran. O sea, un soporte importante pasa a ser una resistencia de primer grado, y una resistencia de primera calidad se reconvierte en un soporte importante. Cuanto más importantes hayan sido, más complicado será superarlos a la primera. Producirán un efecto rebote que para nosotros se traduce en **dinero de alta probabilidad.**

3er MANDAMIENTO DEL *TRADING*: **Los soportes y resistencias de 1er grado son vitales en nuestro *trading*. En caso de que el precio vuelva a ellos, usaremos el efecto rebote para hacer caja.**



G9.4 *Gráfico de BBVA con Visual Chart.*

Los precios tocaron la resistencia de 1er grado, la perforaron infringiéndole una herida y rebotaron, permitiendo a un inversor que supiese leer gráficos pasar de la zona de 20,20 euros por acción a la de 17,40 euros.



Advertencia de Erizo

La estrategia en este caso habría sido, si estabas comprando acciones del BBVA al contado, salir en el entorno de 20, o bien incluso en la zona de 19,40, cuando perforó la segunda resistencia a la baja.

La otra posibilidad muy eficaz cuando se conocen las herramientas y los instrumentos bursátiles es aprovechar toda la caída desde 20,20 hasta 17,40 usando

un producto con apalancamiento como los CFD.

Un corto en la zona de 20 euros con la posibilidad de volver a cargar la posición comprando más CFD en venta en la zona de pérdida de la segunda resistencia 19,30/19,20 hubiera llevado a ese inversor a obtener muy buenos ingresos con la caída de BBVA. El inversor en acciones al contado que no se haya desecho de las mismas tras la pérdida de la segunda resistencia se encontrará pillado en el valor.

De las acciones se sale cuando estas pierden como máximo el 3% de su valor.

Cuando se pierde un soporte, es muy probable que haya un movimiento de rebote hacia lo que ahora es resistencia. Ese movimiento en *trading* se denomina ***pull back.*** Cuando lo superado es una resistencia ahora reconvertida en soporte, el movimiento se denomina ***throw back.*** No ocurren el 100% de las veces. Recordemos que en bolsa no hay nada seguro. Pero sí tienen alta probabilidad cuando los soportes y resistencias quebrados han sido de primer grado.

Detectar si los precios suben o bajan es lo más difícil para hacer *trading*.

4.º MANDAMIENTO DEL *TRADING:*
La superación de una resistencia importante al alza indica que los precios están empezando a subir. La violación de un soporte a la baja indica que los precios empiezan a bajar.

Veamos un ejemplo para aclarar las ideas:



G9.5 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*



G9.6 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*



G9.7 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*



Cuando operes en acciones o en cualquier instrumento financiero y te percates de que se ha superado una resistencia o un soporte importante actúa en consecuencia, tienes altas posibilidades de conseguir buenos resultados.

Una vez más, como dice Warrent Buffet: «Un inversor necesita hacer muy pocas cosas bien si evita grandes errores» o «No es necesario hacer cosas extraordinarias para conseguir resultados extraordinarios».



David Dreman es conocido como el inversor «en contra». Canadiense de nacimiento. En 1969 era un analista junior que seguía las opiniones y los movimientos de la masa. El resultado fue la perdida del 75% de su patrimonio.

Tras la dolorosa experiencia de seguir al rebaño, dedicó gran parte de su tiempo a investigar la psicología que mueve el mercado. Fascinado por los resultados de su investigación, comenzó a invertir contra la mayoría.

La estrategia de Dreman consiste en comprar acciones maltratadas cuyos precios no reflejan el valor de la empresa.

Una de sus frases favoritas es «la psicología es probablemente el factor más importante del mercado y el menos comprendido».

*

Por si fueran pocas las emociones de los últimos días, la diversidad de opiniones con mi madre durante la mañana me había colocado en una situación de excitación que no bajaría, ya que aquella tarde me depararía sorpresas.

Francisca me había advertido que sería mi primer día de *trading* simulado. Me había esperado exultante en el estudio de su casa. Cuando llegué me encontré sumergido en la música de Vivaldi, con la maravillosa Alhambra como cartulina de fondo. Un té paquistaní con leche y uno tunecino con piñones descansaban en la esquina de la gran mesa del «cuartel general». Sentía los nervios subiendo desde mi estómago a la garganta. Estaba por pedirle que me cambiase el perfumado té por una manzanilla cuando dijo:

—¿Qué es lo primero que tienes que hacer Sergio?

¡Tierra trágame! Me había quedado en blanco. Eché mano de mi memoria para ver si en su disco duro encontraba lo que me había dicho acerca de cómo organizar la sesión de *trading*,y allí estaba la solución.

—Tengo que ver las noticias que se darán durante mi horario de *trading* —contesté emocionado, sin dar crédito a que estaba actuando como lo haría un *trader* profesional antes de su sesión de mercado.

—*Bravo Sergio! Sei grande* —repuso con una sonrisa—. Además, me sorprende que te hayas acordado. Quién sabe, tal vez consiga hacer de ti un *trader* de provecho.

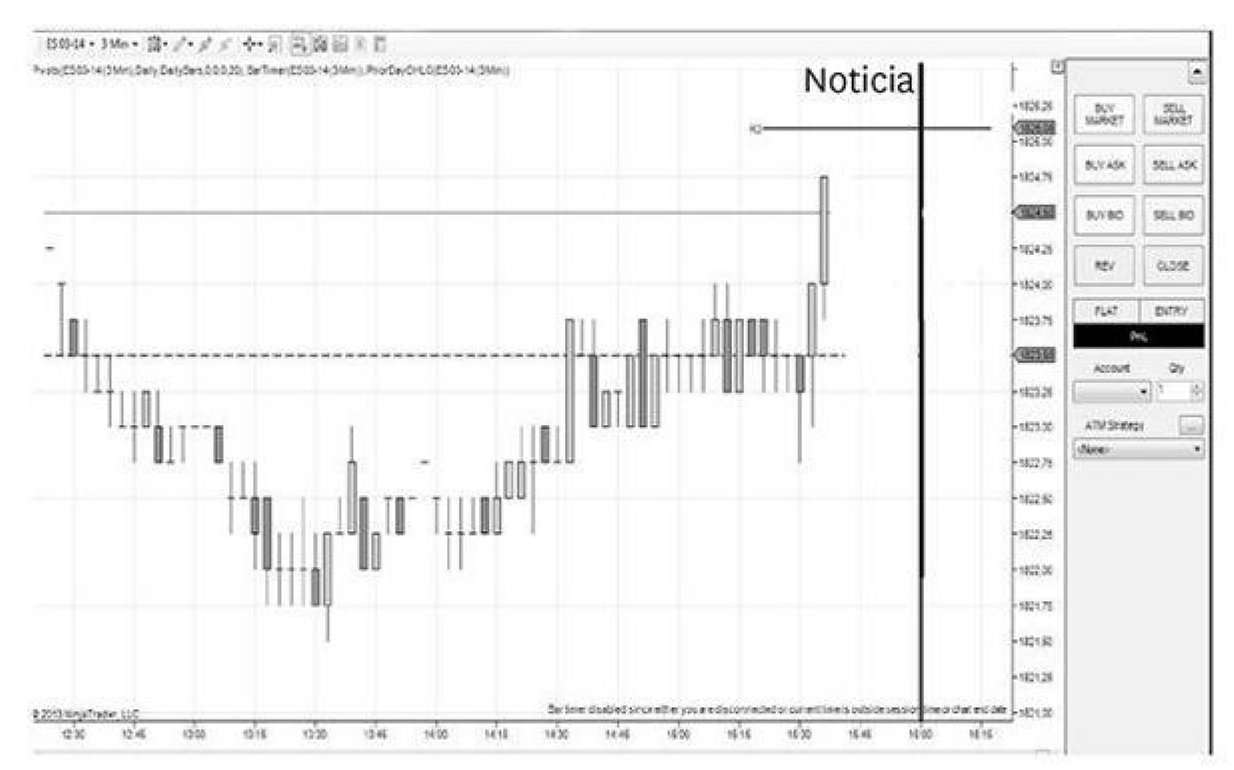
Cruzamos nuestras miradas y comenzamos a reír de forma distendida. Parte de mis nervios se evaporaron. Me senté en el cómodo sillón ergonómico que solía usar ella, tomé el ratón como si de un arma se tratase y, con destreza, tras detectar dos noticias importantes en el calendario, las marqué en el gráfico limpio (G9.8), donde todavía el precio no había llegado, fijándome en el horario que venía en la parte inferior del mismo.

La noticia que me afectaba se produciría a las 16:00 hora española. Lancé la tendencia última y me senté tranquilamente con Francisca a ver cómo evolucionaba el precio (véanse G9.9 y G9.10).

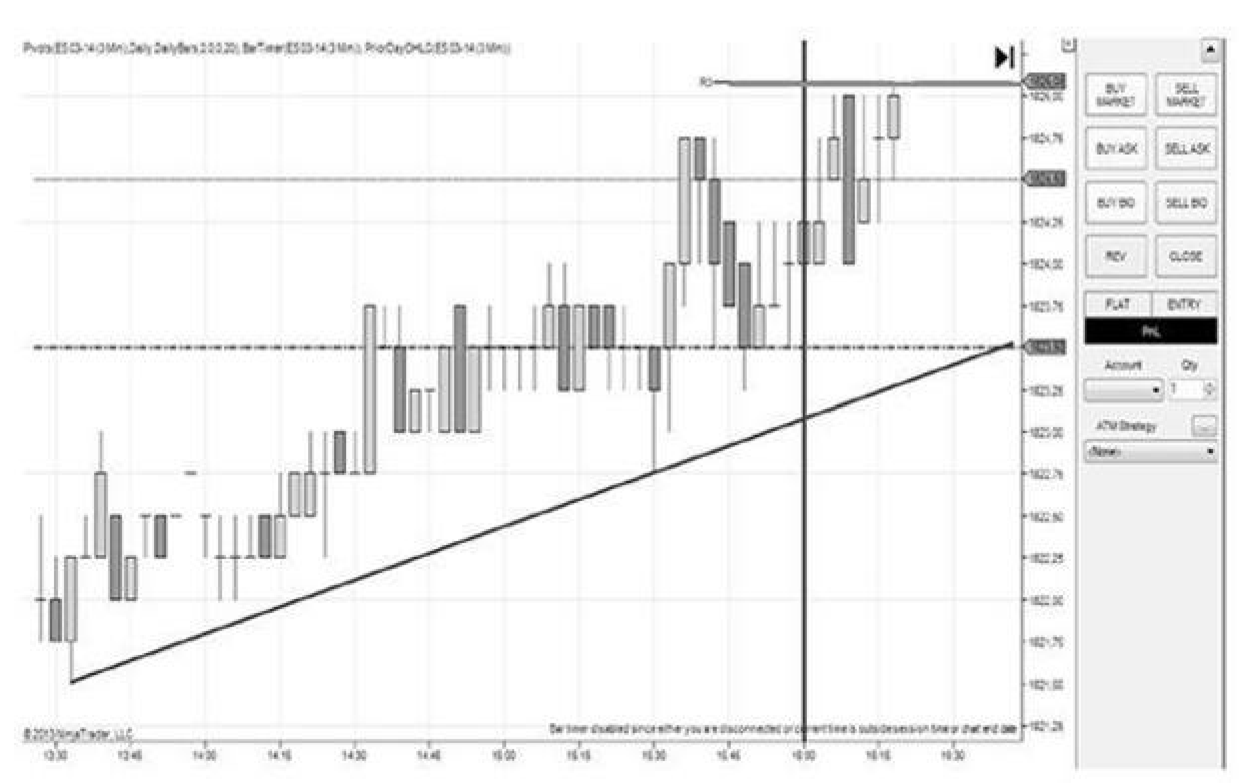
—¿Qué es lo próximo en lo que deberías pensar? —dijo ella soltando una carcajada al observar mi cara de póquer. Francisca me sonrió, probablemente

recordando la primera vez que se encontró en mi situación.

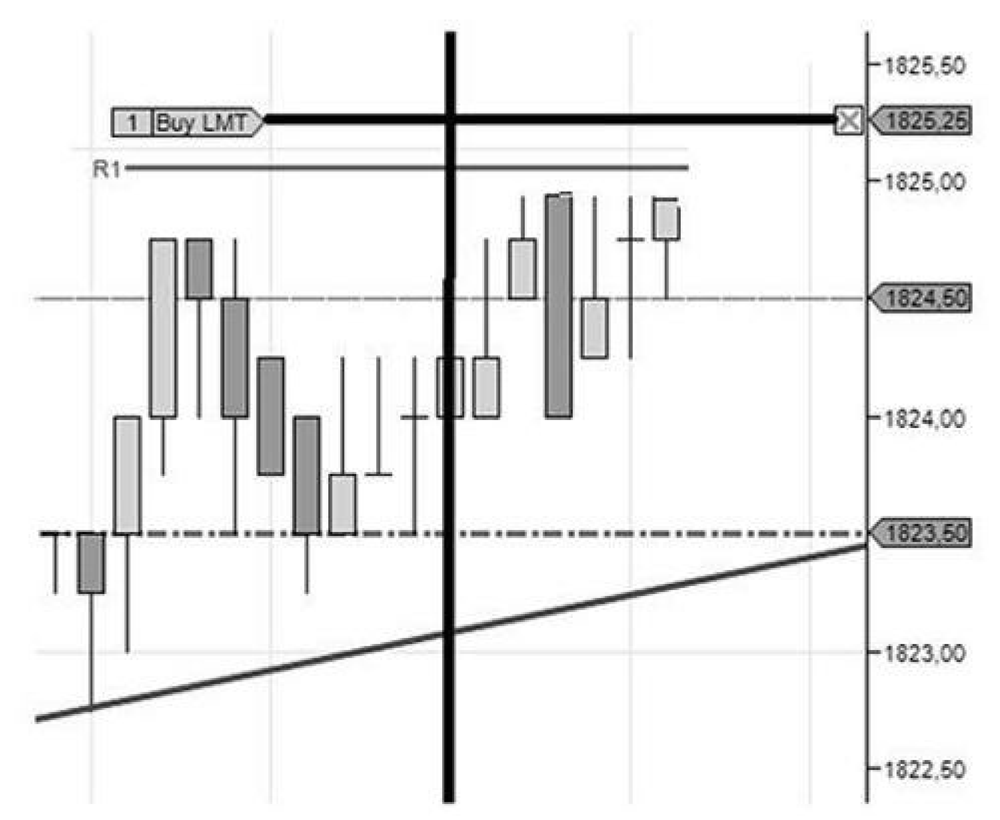
—No te preocupes Sergio, todos hemos pasado por ahí antes. Usa la lógica y decide; si te entrase la orden que has colocado, ¿qué deberías hacer para no perder más dinero del que tengas estipulado? —me miró expectante. Viendo que no contestaba, volvió a la carga.



G9.8 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*



G9.9 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*



G9.10 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

—¿Recuerdas que te dije que en bolsa «no se pierde hasta la camisa», como van diciendo por ahí los legos en la materia, **«solo se pierde lo que tú quieras perder»**.

—¡Claro! El *stop* —dije orgulloso de recordar sus explicaciones. ¿Puedes recordarme los tipos de órdenes que puedo utilizar en mi *trading*? —pregunté indeciso, ya que si lo aprendido hasta ahora no fallaba, delante de mis ojos tenía una posible entrada en compra o largo.

—Por supuesto –contestó de forma inmediata mientras tomaba el ratón de mis manos y colocaba una filmina en la pantalla de la televisión, que estaba colocada detrás del ordenador donde estaba viendo los gráficos.

En la diapositiva se veían todas las órdenes que podía usar para entrar en el mercado, tanto para comprar (*buy*) como para vender (*sell*).



—Sigo sin entenderlo. ¿Puedes aclararme el concepto algo más? —pregunté dubitativo.

—¡Claro! —respondió rápidamente—. Déjame que busque la diapositiva del curso *online* y lo entenderás.

Tipos de órdenes

•***Buy market***: significa compra a mercados a como en ese momento esté el valor o producto.

•***Sell market***: sería igual que el anterior pero en venta.

•***Bid***: es el primer precio en el que existen posiciones compradoras (puedes vender en ese punto porque hay mucha liquidez, es decir, mucha gente está dispuesta a comprar lo que tú vendes). Por el contrario, el ***Ask***es el primer precio en el que existen posiciones vendedoras: hay liquidez de venta (muchas personas dispuestas a venderte. Por lo tanto, tu compra seguro que entra).

•***Buy Ask***: es compra a mercado; se compra al primer precio que estén dispuestos a venderte.

• ***Sell Bid***: venta a mercado (corto); vendes al primer precio que alguien quiere comprar.

•***Sell Ask*:** te pones en la cola para vender, en el precio donde estén colocados los primeros que venden. Estás en el límite para entrar, pero la entrada no se hace directamente.

—¿Y? —preguntó mirándome a los ojos.

—*Credo che ho capito* —dije en perfecto italiano—. Evidentemente soy un poco torpe.

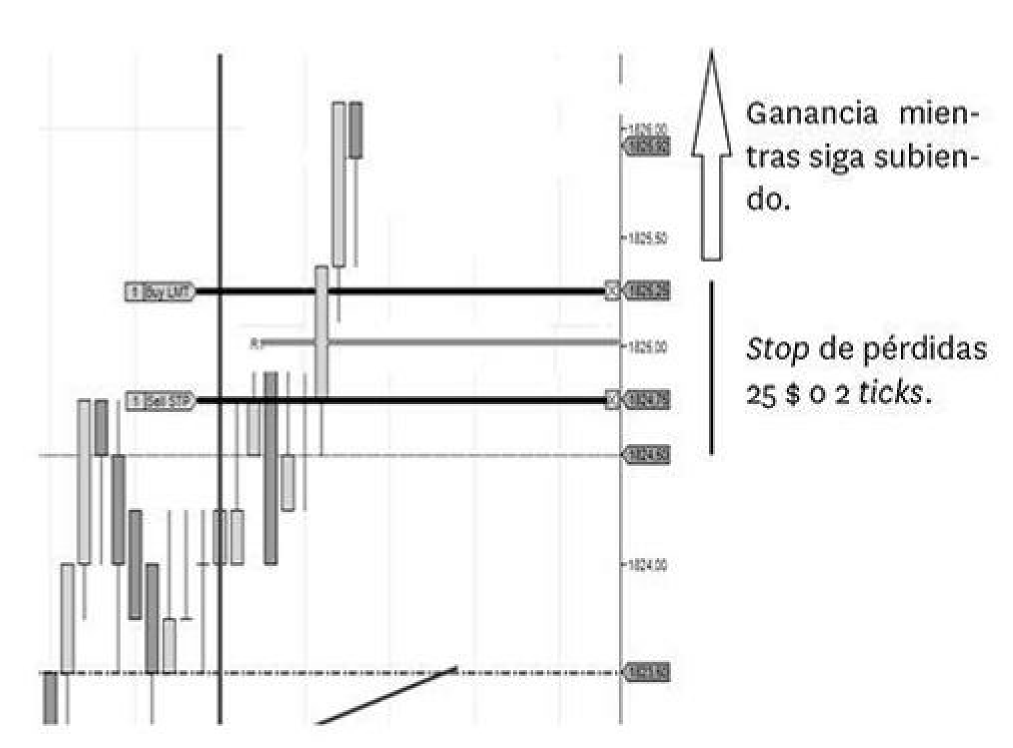
—«Torpe es el que por falta de conocimiento se equivoca. Se deja de ser torpe con la instrucción». —dijo resuelta, recordándome que su web llevaba ese nombre para desmitificar que este negocio era solo para los astutos.

Se oyó una voz que venía del ordenador:

—*Buy order* —miré excitado el gráfico. Mi orden acababa de ser aceptada y estaba dentro. ¡Dios mío! Yo, Sergio Massei, codeándome con los grandes y entrando en el mercado bursátil ¡Increíble! No lo habría creído ni yo si alguien me lo hubiese dicho hace dos semanas. Lo habría tachado de loco.

—No olvides lo que tienes que hacer ahora —dijo Francisca a modo de recordatorio.

Inmediatamente puse mi orden *sell stop* en el gráfico para asumir la máxima pérdida que estaba dispuesto a soportar, la maravilla de 25 dólares o, lo que es lo mismo, un entorno de 18 euros.



G9.11 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

Tras colocar el *stop* nos relajamos y, sin dejar de mirar la pantalla, escuchando el famoso tema de Enya, «Watermark», disfrutamos de nuestros respectivos tés y de los cuernos de gacela, dulce típico árabe que había adquirido en el trayecto al carmen, en la famosa calle de las teterías, donde el aroma a azahar se mezclaba con el incienso y las especias propias de la cocina marroquí.

El precio procedía a mi favor, eran las 16.30 h. aproximadamente cuando el graficador tomó mi orden. En vista de que solo quedaba esperar mientras observaba el mercado, me dispuse a interrogar a Francisca sobre su experiencia como

profesora de *trading*. Me intrigaba el tipo de personas que acudían a sus cursos para convertirse en *traders*.

—¿Qué edad tienen las personas que acuden a tus clases? —pregunté con curiosidad.

—Tengo alumnos de todas las edades. El más joven tiene 14 años, acudió a uno de los cursos de Barcelona en compañía de su padre. Su progenitor está muy interesado en la educación financiera de su hijo y me pidió permiso para inscribirse con él. Durante los próximos cuatro años, hasta su mayoría de edad, estará en los simuladores, supervisado por su padre; todo apunta a que será un gran *trader*.

—¿Y el mayor? —un caballero de 83 años muy simpático que llevaba operando con acciones media vida. Las compraba por intuición tras leerse la prensa diaria y lo hacía basándose en el análisis fundamental de las empresas. No había visto un gráfico vivo en su vida. Recibí un *e-mail* de él hace poco diciéndome que ahora las acciones tenían una dimensión nueva para él.

—¿Te habrá pasado de todo en los cursos, no? —pregunté un poco triste por no conocer a otras personas con mi nuevo interés con las que departir sobre *trading*.

—Es muy gratificante impartir clase de lo que te apasiona, las horas pasan volando. A medida que los alumnos entienden los conceptos que mi profesorado y yo les transmitimos, más se percatan de que es posible vivir de esta actividad. Entran en contacto con un nuevo mundo del que ni siquiera habían oído hablar o que veían fuera de sus posibilidades. El *trading* es *un cambio de vida,* las posibilidades son infinitas. Hay personas de todos los estamentos sociales: pilotos, panaderos, electricistas, obreros de la construcción, amas de casa, ingenieros, médicos, informáticos, etc.

—¡Supongo que tendrán muchas historias que contar! —dije asombrado por lo variopinto del personal.

—¡Oh, sí...! Algunos son millonarios, los menos deseosos de entender cómo les manejan sus carteras los brókers de banca privada. Otros están en paro y utilizan este periodo para formarse. Otros quieren un plan B en sus vidas para no llegar ajustados a fin de mes. Otros viven bien pero desean emociones en su vida y usan el *trading* para ello, sin embargo, la mayoría son personas normales que todavía tienen ilusión por aprender y que desean poder vivir más holgadamente. Algunos han pasado por experiencias traumáticas como el cáncer; en algún momento de descanso se acercaban para compartir su experiencia.

—¿Alguno en concreto que te haya impactado especialmente? —pregunté sorprendido ante su sinceridad. Se veía en su expresión que le había tocado la fibra sensible.

—Sí, hay dos casos en concreto que me han conmovido. El primero fue en Bilbao. Un señor en silla de ruedas se colocó en primera fila. A lo largo del curso hizo preguntas en un tono muy correcto y en ningún momento se acercó a departir más de lo que otro alumno que se limita a asistir a sus clases. Pero en una determinada ocasión comenté que en mi juventud fui profesora de la EEE (Escuela Española de Esquí) en Sierra Nevada. Me pidió que me acercara para dedicarle el libro. Me habló de cómo perdió la movilidad en las piernas tras un accidente en la estación de

esquí granadina, de los profesores de la escuela que conocía que cubrían la formación de las personas con discapacidad y de cómo volvió a esquiar contando con su nueva situación personal. Vi lucha y coraje en sus ojos.

—¿Y la otra? —pedí en voz baja tocado por la historia que acababa de oír.

—En Barcelona, en el puente de la Inmaculada. Eran muchas las personas que por motivos de trabajo no podían acudir a las clases entre semana y se organizó un curso por la demanda que observamos en los *e-mails* recibidos en la web. María, mi mano derecha y amiga, recibe las llamadas de la página y me advirtió que había un alumno con una historia que le había emocionado. Es difícil impresionarla, así que cuando insistió en que escuchase su historia e hiciese algo por él, quedé prevenida. La mañana de inicio del curso bajé a desayunar y allí estaba, una hora antes del inicio. Le habían despedido del trabajo después de años en la empresa, casado y con una hija con discapacidad muy grave, su esposa y él pasaban los días turnándose para atender a la menor. Se alegraba de haber perdido el trabajo, ahora disponía de tiempo para su pequeña y la había visto mejorar gracias a esa dedicación. Le hice prometer que no entraría en real y que usaría este tiempo para formarse. El último día me pidió que le dedicase el libro.

—¿Qué le pusiste? —pregunté, alucinado con la historia.

—«No soy yo quien debe dedicarte el libro a ti. Eres tú quien deberías dedicármelo a mí. Eres un ejemplo a seguir. Espero que aquí encuentres lo que buscas y yo pueda ayudarte». Mientras yo la escribía él miraba por encima de mi hombro y las lágrimas empezaron a rodar por sus mejillas. Al levantar la vista, los dos nos abrazamos llorando. Fue uno de los momentos más intensos que he vivido con un alumno, pero, evidentemente, es una persona especial.

Permanecí en silencio. Se había quedado pensativa y parecía no estar conmigo en el estudio, sino más bien a kilómetros de allí.

A las ocho de la tarde entraba en el patio de la pensión Costa Azul. La recepcionista me miró asombrada cuando me saludó con su «buenas tardes» cantarín de acento andaluz.

No caminaba, flotaba. Había ganado mis primeros 4 puntos, o lo que es lo mismo 200 dólares. Tiempo: de 16.30 a 19.15 horas. Me sentía pletórico. Aquella noche soñé con mi primer gráfico ganador de los muchos que mi futuro como *trader* me depararía.

Ganancia 4 puntos = 200 $ en el índice Mini s&p 500.

Stop de pérdidas, en caso que el precio se hubiese dado la vuelta en mi contra.

G9.12 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*



Existe **un *Top* 10 de *traders***e inversores en el mundo (según CNBC y economista.es):

1.º George Soros. Como ya expusimos, es el presidente de Soros Fund Management. Es de sobra conocido por su buen hacer en los mercados, pero figura en este *ranking* por los 1000 millones de dólares que se embolsó en un solo día con la crisis de divisas que hubo en el Reino Unido en 1992. Todavía hay quien le apoda «El hombre que quebró al Banco de Inglaterra» por aquella mítica jornada.

2.º Jesse Livermore. Este histórico *trader* se hizo famoso por invertir a la baja cuando estalló el *Crack* de 1929. Apodado «*Boy plunger*» (el «Chico de las apuestas»), Livermore estuvo entre los poquísimos que consiguió sacar tajada del pánico de 1907 y del gran *crack*, gracias, sobre todo, a sus posiciones cortas, que le generaron unos 100 millones de dólares en beneficios. Murió en 1940, a los 67 años.

3.º James «Jim» Simons. Recordemos que este matemático es considerado el padre de la inversión cuantitativa. Antiguo jugador de póquer y descifrador de códigos, Simons fundó la gestora de Hedge Funds Renaissance Technologies, pionera en el desarrollo de modelos matemáticos aplicados a las finanzas. En los

últimos 20 años, su fondo ha tenido una rentabilidad anual del 30%.

CAPÍTULO 10

*

HERRAMIENTAS DEL TRADING (II)

Empiezo a vender cuando mi chófer empieza a comprar.

JOHN DAVISON ROCKEFELLER

La bolsa no baja, se agacha para tomar impulso.

ANÓNIMO

MEDIAS MÓVILES. CONCEPTO

Se consideran indicadores y su misión es suavizar la evolución de las cotizaciones del valor donde están inmersas. Sirven para el corto, medio y largo plazo y para detectar la verdadera tendencia del mercado.

Una media móvil se representa mediante una línea que se va calculando como una media o valor medio de un determinado conjunto de precios o cotizaciones, y es móvil puesto que cambia o se va desplazando con los datos que se añaden, correspondientes a cada jornada bursátil. Las medias móviles se representan siempre sobre el gráfico de precios.

¿Cómo utilizar las medias móviles simples?

Uno de los instrumentos técnicos más usados por los inversores es la media móvil simple (*simple mobile average*). El objetivo de una media móvil no es anticiparse a los precios por venir, sino hacer un seguimiento de la tendencia principal.

¿Cómo se calcula una media móvil simple?

Se suma un número de precios de cierre y después se divide la cifra entre ese número. Esto, que a priori puede parecer difícil para un profano, no debe preocuparnos, ya que el graficador hace el cálculo matemático de forma automática.

Ejemplo: una media móvil de 9 días es una media aritmética que se calcula sumando las cotizaciones de los últimos 9 días y dividiendo entre 9. Los valores siguientes de la media móvil se calculan añadiendo una nueva cotización y suprimiendo la cotización de la última fecha.

Las medias móviles generan señales de compra y venta. Son muy utilizadas por los *traders*.



La línea del precio cruza y soprepasa la de la media móvil simple - señal de compra.

G10.1 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

¿Cómo se interpreta la media móvil?

Una señal de **compra** se produce cuando el precio cruza y se coloca por encima de la línea de la media móvil. Normalmente no se usa una sola línea móvil. Los operadores suelen usar medias móviles de 20, 50 y 200 días.

Si usamos dos medias móviles, una señal de **compra** se genera cuando la media móvil simple a corto plazo cruza subiendo otra media móvil a largo plazo. A este cruce se lo conoce con el nombre de *golden cross*.

Las líneas móviles son fáciles de seguir. Cuando la línea móvil está en dirección alcista, el precio sigue subiendo; si está en dirección bajista, el precio sigue bajando. Lamentablemente, no sirven para adelantarnos al precio, pero sí son fiables para mantenernos en la tendencia. Suelen cambiar de dirección cuando el precio ya lo ha hecho.

A mayor temporalidad en el gráfico, mayor fiabilidad. Las líneas de las medias móviles son soportes y resistencias naturales del precio. Se pueden dibujar en cualquier periodo temporal, ya sean minutos (en gráficos de menos de un día) o días, semanas, meses y años.

Si el periodo que usamos es una media, por ejemplo, de 9 periodos, irá más cercana al precio que una media de 50, más lejana, o de 200 periodos, cuya reacción será más tardía al precio.

¿Qué periodo tengo que utilizar en mi media móvil?

Dependerá de qué tipo de operador bursátil pretendas ser, de tu horizonte de inversión y del valor donde desees invertir tu dinero. Los operadores de día utilizan medias de 9, 12 y 30 periodos en sus gráficos de baja temporalidad del tipo 3 minutos.

Aquellos inversores de un plazo medio o largo, con perfil de riesgo más conservador, elegirán medias de 50 o 70 periodos.

Los operadores «largoplacistas» tendrán la media de 200 sesiones como referencia de su *trading*.

OPERADOR	MEDIA MÓVIL APTA EN DIARIO	MEDIA MÓVIL APTA EN SEMANAL
Súper corto plazo	Máximo 14 días	Máximo 30 semanas
Largo plazo	50-100 días	50-150 semanas
Muy largo plazo	150-200 días	150-200 semanas

G10.2 Gráfico de elaboración propia con Excell



Trucos de León

Las señales de **venta** o **compra** que se originan en los gráficos con medias móviles de periodos cortos se producen antes que en las medias de periodos largos. Un operador bursátil que utilizase medias cortas con la intención de invertir a largo plazo, recibiría muchas señales erróneas. Las medias móviles a corto plazo, del tipo 9 o 12 periodos siguen muy de cerca al precio.

Los *traders* que vivimos de la bolsa utilizamos las medias móviles en las temporalidades correspondientes de los gráficos. En un gráfico de un día se verá la media de 200 sesiones. En gráficos de 4 horas veremos la de 50 y en gráficos de 5 minutos nos podremos encontrar con medias de 9 o 12 periodos.

¿Qué tipos de medias móviles nos podemos encontrar?

La mayoría de las medias móviles se hacen en función de los cierres de las sesiones del instrumento financiero en el que estemos operando, pero también existen medias móviles basadas en precios máximos, en precios mínimos o, incluso, en precios medios, aunque no se suelen utilizar. Hay más, pero no merece la pena mencionarlas, ya que estas son las más usadas por la mayoría de los inversores.

Sin embargo, sí nos interesa saber que hay otras clases de medias:

- **Medias simples** (son las que hemos visto hasta ahora). Todos los datos tomados para realizar la media pesan lo mismo en el cálculo llevado a cabo para su construcción.
- **Medias ponderadas.** Son aquellas en las que se ponderan los datos más recientes. Las cotizaciones de los últimos días son más importantes que las

de los primeros. Esta media móvil, en comparación con una simple, se dibujará más cercana a las cotizaciones.

- **Medias exponenciales.** Tienen en cuenta los datos más cercanos en el tiempo. Se diferencian de las ponderadas en que toman en cuenta la serie histórica de la cotización.



Punto informativo

¿Cómo puedo operar con medias moviles?

Podemos operar con **una, dos** o **incluso tres medias móviles.**

Cómo utilizar **una sola media** lo hemos visto antes. Yo no lo recomiendo, pues no son fiables porque emiten muchas señales falsas que nos llevarían a perder dinero. En cambio, si se usan en periodos muy largos para inversión en índices o acciones, son muy convenientes y nos mantienen dentro del valor.

Miremos este ejemplo de Iberia de hace algunos años. Mientras el precio esté por encima de la media, estaremos comprando en Iberia, cuando el precio cruce la media y se sitúe por debajo, será señal de venta de la acción, o de colocar un *stop* ajustado que nos permita salirnos del valor en caso de caída del mismo.



G10.3 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

Sin embargo, muchos *traders* utilizan los cruces de **dos medias móviles** para precisar señales de compra o de venta en su operativa. Dos medias producen menos señales falsas.

Tenemos que decidir qué media usar en función del tipo de inversor que somos y del instrumento financiero donde vamos a operar. Llegado este punto, si eres un

inversor en acciones, seguro que estarás pensando: «¿Pero esto se puede usar también en mis acciones de Telefónica, Santander, BBVA, etc.?».

Lo vemos en el gráfico de velas con cruce de dos medias simples, G10.4.



G10.4 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

Pues sí, mi querido amigo, que tú no lo supieses no significa que otros no lo utilizasen, solo quiere decir que tú comprabas sin conocer todas las herramientas que hay a tu disposición para errar poco y ganar mucho.



G10.5 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

En el gráfico G10.5 tenemos un ejemplo con dos medias móviles exponenciales, la de 10 y la de 20. Cuando ambas se cruzan al alza es señal de compra (largo), y cuando se cruzan o se cortan a la baja es señal de corto (venta).

Recordemos de nuevo que, por lo general, son oportunas medias móviles de 15 y 30 días para un *trader* a corto plazo, y de 30 y 70 días en el caso de un inversor a largo plazo.

¿Qué podemos decir de la operativa con **tres medias**? ¿Es posible?

No me voy a detener mucho en ella, solo te voy a hablar de la más famosa de todas: el «triple cruce de la muerte».

Consiste en la utilización de tres medias exponenciales: 4, 18 y 40 periodos.

La señal de compra se produciría cuando la media de 4 periodos cruzara al alza tanto la media 18 como la media 40. La señal de venta se generaría cuando la media 4 cortase a la baja la media 18 y la media 40.

Veamos un ejemplo que ocurrió en Ibex 35 cuando nuestro índice estaba subiendo camino de sus máximos históricos, hace ya algunos años.



G10.6 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

La estrategia explicada es la que se ve en el gráfico G10.6, que dio grandes resultados.



Trucos de León

En mi forma de operar, las medias móviles tienen mucha importancia, no tanto por los cruces que efectúan, sino por una característica intrínseca que poseen y que valoro por su eficacia.

Las medias funcionan de forma precisa como niveles móviles de soporte y de resistencia. Es decir, en una tendencia alcista de los precios las medias móviles situadas por encima del precio son zona móvil de resistencia, y en una tendencia bajista las medias móviles situadas por debajo del precio son zonas móviles de soporte.

Si nos hallamos en una tendencia alcista y las medias móviles están por debajo del precio, estas funcionarán como soporte de los precios. Sería algo así como una línea de tendencia móvil.

En una tendencia bajista las cotizaciones se mueven por debajo de las medias móviles, actuando estas como líneas de resistencia, al igual que una línea de

tendencia bajista.

Además, las líneas de medias móviles se usan para construir indicadores que los *traders* usan en su operativa. Algunos de ellos son el RSI y MACD, que fueron ampliamente explicados en *Escuela de Bolsa*, al cual me remito si deseas conocer más sobre ellos.

Al estar hablando en este libro de *price action*, o la forma de hacer *trading* que se limita a seguir el precio, los indicadores no se utilizan. Nos servimos solo de las herramientas que han sido vistas hasta ahora y de la más importante que todavía nos queda por explicar: Fibonacci.

FIBONACCI Y EL NÚMERO DE DIOS

¿Quién fue Fibonacci?

A finales del siglo XII, la República de Pisa era una gran potencia comercial, con delegaciones en todo el norte de África.

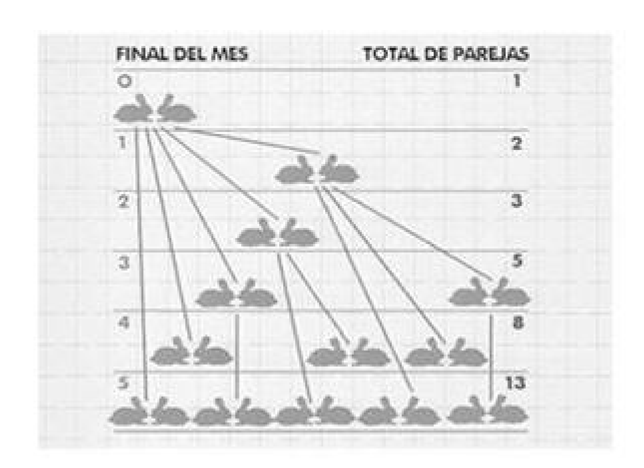
En la ciudad argelina de Bugía se hallaba uno de los hijos de Bonaccio (apodo del padre de Leonardo Fibonacci) al frente de la oficina de aduanas. Leonardo fue educado por un profesor árabe en los secretos de las matemáticas y la numerología. Fibonacci introdujo en Europa nuestro sistema de numeración.

Gracias a sus viajes por motivos comerciales a través del Mediterráneo, estudió con los mejores matemáticos de su época. Leonardo fue huésped del emperador Federico II, gran amante de las matemáticas y estudioso del mundo científico. En 1240, la entonces República de Pisa le asignó unos honorarios de por vida.

Para difundir sus conocimientos publicó (con el seudónimo de Leonardo Bigollo) el *Liber abaci*, en 1202, la primera suma matemática de la Edad Media. En él aparece por primera vez el signo del cero. Leonardo proporciona en su obra reglas para realizar operaciones con números enteros y fracciones. Con todo, Fibonacci es más conocido por su sucesión numérica: 1, 1, 2, 3, 5, 8, 13, 21, 34, 55, 89...

En su libro plantea el famoso «problema de los conejos»:

> Una pareja de conejos tarda un mes en alcanzar la edad fértil, a partir de ese momento, cada vez engendra una pareja de conejos, que a su vez, tras ser fértiles, engendrarán cada mes una pareja de conejos. ¿Cuántos conejos habrá al cabo de un determinado número de meses?



En el dibujo se ve que las parejas resultantes en meses coinciden con la sucesión

de Fibonacci. Desde la publicación de su libro, científicos, artistas y arquitectos la han utilizado.

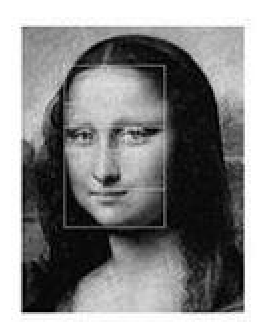
Si analizamos los números: **0, 1, 1, 2, 3, 5, 8, 13, 21, 34, 55, 89, 144...** observamos que **cada dígito es producto de la suma de los dos anteriores.**

Hay otra relación, el cociente entre cada término y el anterior se aproxima curiosamente a la **proporción áurea**, también llamada **número áureo** o **número de Dios:**

$$\Phi = \frac{1 + \sqrt{5}}{2} = 1,618039$$

Como dice mi buen amigo Jorge del Canto, cuando en los cursos presenciales plantea la cuestión, no es que Dios tenga un teléfono móvil y este sea su número, más bien se refiere a que esta proporción está presente en la naturaleza de forma espectacular.

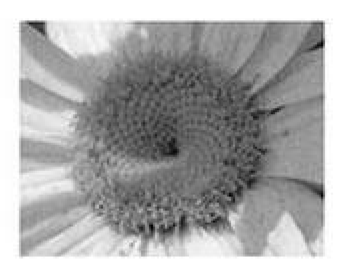


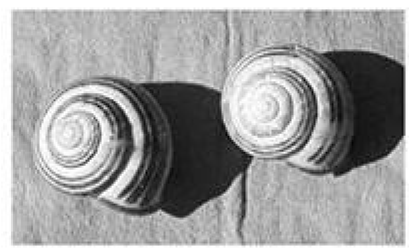


Esta proporción ha sido usada por los artistas a lo largo de la historia:

- Arquitectos y escultores desde la Antigua Grecia hasta pintores como Miguel Ángel o Leonardo Da Vinci, con su *Hombre de Vitruvio* o su famosa *Mona Lisa*.
- Compositores como los clásicos Mozart y Beethoven, o los contemporáneos Béla Bartók y Olivier Messiaen.
- La banda de *rock* Tool ha utilizado la secuencia matemática de acuerdo con la sucesión de notas y estructuras musicales.

Las ramas y las hojas de las plantas se organizan para captar la mayor cantidad de luz posible, por ello ninguna hoja nace justo en la vertical de la anterior. La distribución de las hojas alrededor del tallo de las plantas se produce manteniendo la secuencia que plantea Fibonacci. El número de espirales en numerosas flores y frutos también se ajusta a parejas consecutivas de términos de esta sucesión:





- Los girasoles tienen 55 espirales en un sentido y 89 en el otro, o bien 89 y

144.

- Las margaritas presentan las semillas en forma de 21 y 34 espirales.
- La piña tiene un número de espirales que coincide con dos términos de la sucesión de los números de Fibonacci: 8 y 13 o 5 y 8.
- Lo mismo sucede en las conchas marinas.
- También se cumple en la formación de los huracanes.
- En las formaciones de galaxias completas encontramos, de nuevo, los números de Fibonacci.

¿Cómo puede ser que el mundo vegetal tenga en sus códigos genéticos de organización la sucesión de Fibonacci? Fibonacci había descubierto la clave del crecimiento en la naturaleza.

¿Qué es lo mágico de esta secuencia o sucesión matemática?

Que está presente en todo. Sus aplicaciones en el mundo moderno son infinitas: tarjetas de crédito, juegos, ordenadores, y lo que más nos interesa a nosotros, está presente en la bolsa. ¿Cómo?

Justo aquí te quería situar, mi querido lector. Increíble pero cierto, parte de mi operativa se basa en la secuencia de Fibonacci y tengo que decir que, después de la tendencia, Fibonacci es ni más ni menos: **mi segundo mejor amigo.**

¿SE PUEDEN PREDECIR CAMBIOS DE TENDENCIA A PARTIR DE FIBONACCI?

Uno de los resortes elementales del análisis técnico más utilizado en la negociación bursátil en índices, divisas, acciones, y en cualquier otro instrumento financiero, para detectar las tendencias futuras del mercado es la herramienta denominada Fibonacci, basada en la secuencia de números infinita descubierta por el paduano. Se parte de dos números, como 1 y 2, que se suman para obtener el tercer número de la secuencia y se continúa de la misma manera.

1, 1, 2, 3, 5, 8, 13, 21, 34, 55, 89, 144,
233, 377, 610, 987, 1597, 2584...

Lo impactante de esta sucesión numérica es que cada número es aproximadamente 1,618 veces superior que el número anterior. Esta relación entre cada número de la serie representa la base de los niveles utilizados en los gráficos.

En el análisis técnico, Fibonacci se detecta tomando como referencia dos puntos extremos en un gráfico (un mínimo y un máximo absolutos) y dividiéndolos desde arriba hacia abajo entre los porcentajes de Fibonacci, es decir 23.6%, 38.2%, 50%, 61.8% y 100%.

Cuando hallamos estos niveles, trazamos líneas horizontales que nos ayudarán a localizar áreas de soporte y resistencia. Los grandes movimientos de precio suelen retroceder hacia uno de los niveles Fibonacci. Por ello sirve para buscar retrocesos del precio que utilizaremos para nuestras entradas:

- El nivel Fibonacci de 61.8%, también denominado «número áureo» (del inglés *golden ratio*) se calcula dividiendo un número de la secuencia entre

el número inmediatamente sucesivo. Por ejemplo:

21/34 = 0,6176.

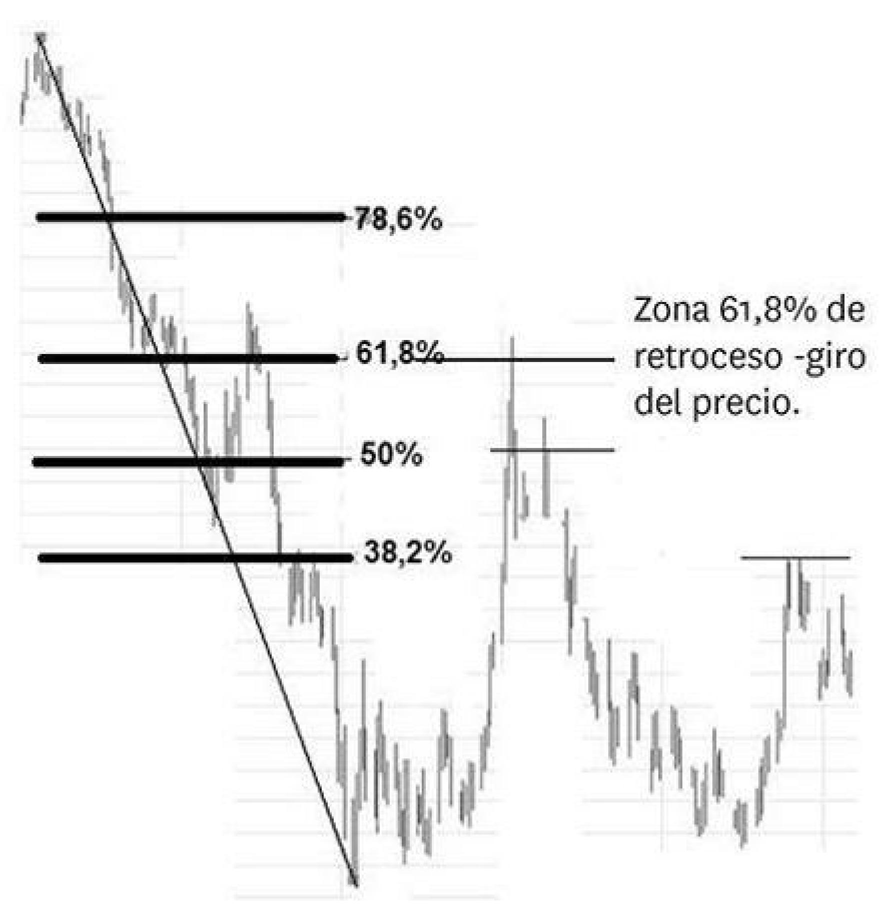
- El nivel 38.2% se obtiene dividiendo un número de la secuencia entre el segundo número que va a continuación. Por ejemplo:

55/144 = 0,3819.

- El nivel 23.6% se obtiene dividiendo un número de la secuencia entre el tercer número que va a continuación. Por ejemplo:

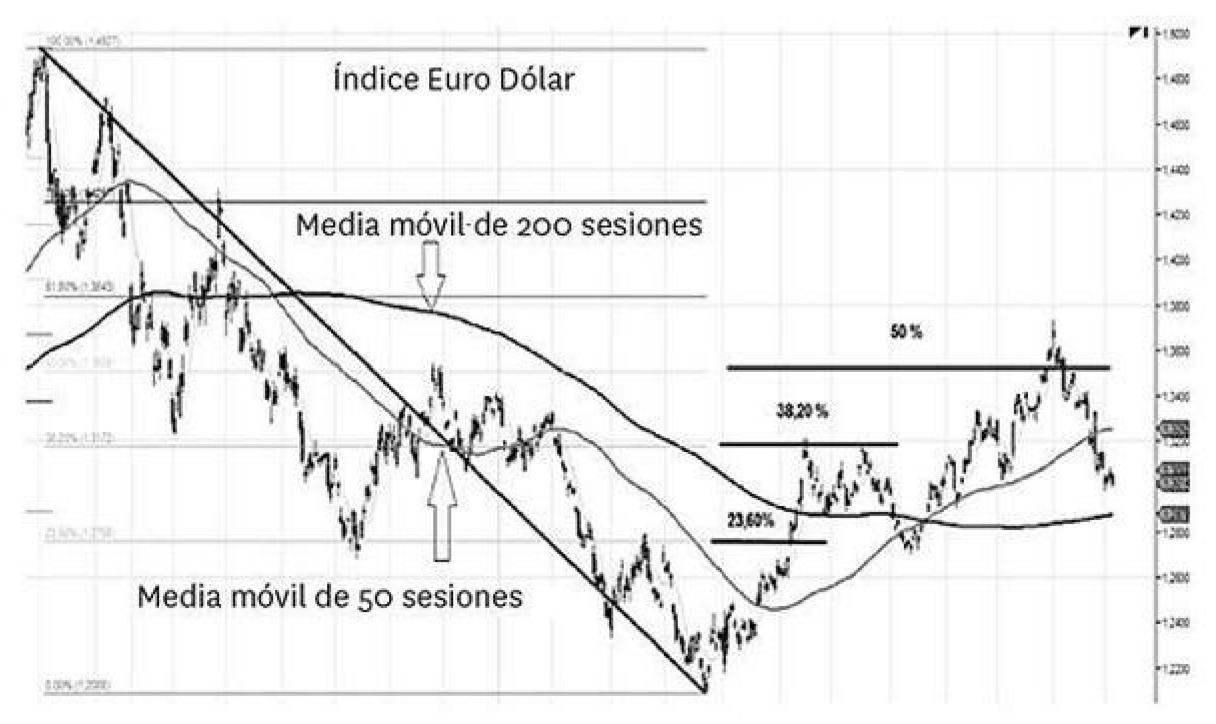
13/55 = 0,2363.

Para tener las ideas más claras veamos cómo se traza un nivel Fibonacci en nuestro graficador:



G10.7 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

El precio llega normalmente a la zona de 38,2% pasando por el 50% hasta el 61,8% del movimiento anterior antes de continuar con el mismo sentido, o bien dándose la vuelta. ¿Por qué? Tal vez porque somos humanos y todos pensamos que el precio se va a parar ahí, con lo que se sitúa en ese punto. Porque las máquinas computerizadas de los grandes fondos de inversión lo saben y se colocan en esos puntos. Porque es una regla preestablecida y todos actúan basándose en ella. Sea cual sea el motivo, la cuestión es que funciona y, no solo en mi índice Mini S&P 500 y en el Euro Dólar, FUNCIONA EN TODOS. Mientras esto siga así, mis alumnos y yo seguiremos usándolo.



G10.8 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

EPISODIO 7

Cuarto día de clase

—Hoy vamos a ver el tema de Hacienda —dijo contundente Francisca.

Me había citado a las 5 de la tarde en su casa. No era día de *trading* simulado, ya que era festivo en Estados Unidos. Así que me había citado para hablar de un tema de vital importancia: los impuestos.

—Tenemos dos socios en este negocio de los que no podemos prescindir y nos vienen dados por el sistema —continuó diciendo, mientras yo la escuchaba con libreta y bolígrafo en mano para no perder puntada—. Uno se llama bróker y otro se llama Hacienda. El primero lo elegimos nosotros, en cambio el segundo nos viene impuesto por el país de residencia. Vamos a analizar nuestro segundo socio —dijo muy seria en vista de que el tema lo merecía.

Me hizo una señal con la mano indicándome que tomara asiento en el sillón y, como en ocasiones precedentes, me puso un cuadernillo de lectura en las manos.

—Es un tema espinoso y altamente complicado así que prefiero que primero lo leas y si surge alguna duda la tratemos tras tu lectura. ¿Te parece bien?—me preguntó mirándome resuelta.

—Sí jefa, como tú digas. «Donde hay patrón, no manda marinero» —contesté socarronamente, cargado del buen humor que me acompañaba desde mi primera operativa en simulador, y alzando la mano para situarla en el lateral de mi frente, en signo militar de obediencia.

Se echó a reír y se giró dispuesta a irse al gimnasio, mientras me dejaba la tarea de leerme el manuscrito, eso sí, con mi té paquistaní y mis dulces árabes frente a la postal viviente de la Alhambra y con un fondo musical: «Someone like you» de Adele.

Llevaba varios días analizando las posibilidades que daba el *trading* como profesión, la posibilidad de compatibilizar lo que hacía en mi vida real y mi formación para alcanzar mis objetivos. Desde el día del simulador tenía muy claro que intentarlo era prioritario. El «no sirves para eso» ya se encargaría mi madre de aportarlo. Con esa energía positiva que embargaba mi corazón, abrí el cuadernillo y comencé a leer.

CAPÍTULO 11

*

Nuestro segundo socio: Hacienda

Hacienda somos todos.

Agencia Tributaria

La fiscalidad es importante si queremos saber nuestra cuenta real de beneficios. Por tanto, pagar el mínimo legal beneficia a un *trader*.

Es **imprescindible** conocer exactamente qué cuentas hay que rendir a Hacienda, es decir, **cuánto deberemos pagar por las ganancias en bolsa.**



Punto informativo

Al ser este un tema espinoso y complicado de explicar, he intentado por todos los medios bajar el nivel a lo que denominamos «explicación para torpes», pero desde este momento te pido disculpas, lector, por lo técnico de la materia y la dificultad que conlleva exponer algo tan tedioso y aburrido como son los impuestos.

En tradingybolsaparatorpes.com he querido diferenciarme de los demás formadores que hay en nuestro país y yo no atiendo personalmente todas las áreas o materias a explicar, sino que me valgo de excelentes colaboradores cuyo trabajo diario se corresponde con la materia que imparten en el curso. Este capítulo se ha escrito en colaboración con Pedro Pinedo Castillo, asesor fiscal y financiero, además de profesor colaborador de los cursos de BPT, en los que enseña los módulos de fiscalidad y gestión monetaria. Espero que al terminar el capítulo pueda quedarte una idea clara de lo que se paga en nuestro país cuando se opera en bolsa, especialmente si algún día decides vivir del *trading*.

¿Quién tributa en España?

Tributan las personas físicas y las sociedades que son residentes en el país. En el caso de las personas físicas hablamos de las personas de carne y hueso. Las sociedades son entes, por ejemplo: Telefónica.

¿Cómo sabemos si una persona física es residente fiscal en territorio español?

Para determinar el régimen de tributación de una persona hay que determinar cuál es su residencia fiscal, y no solo la del país en cuestión, sino también la de la

comunidad autónoma, ya que no se tributa igual en unas comunidades autónomas que en otras.

Se considera a una persona residente en España si se dan una serie de circunstancias:

- La persona está en territorio español más de 183 días al año. Las ausencias temporales dentro de ese periodo están incluidas, a menos que se pueda demostrar la residencia fiscal en otro país. Es más, si el lugar de residencia está considerado un paraíso fiscal la responsabilidad de probarlo recae sobre el individuo.
- Que radique en España el núcleo principal o la base de sus actividades e intereses económicos, de forma directa o indirecta.

La Administración Tributaria asume una presunción de residencia del contribuyente, cuando en España residan habitualmente el cónyuge no separado legalmente y los hijos menores de edad que dependan de aquel.

Si se dan los requisitos mencionados anteriormente, el contribuyente será considerado residente fiscal en España por lo que tributará en el impuesto sobre la renta por sus rentas mundiales, con independencia de dónde se hayan producido y quién sea el pagador de las mismas.

EL IMPUESTOSOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS

El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (en adelante IRPF) es un impuesto dual, ya que clasifica las rentas como de carácter general o como rentas del ahorro. Las primeras van a la base imponible general y las segundas, a la base del ahorro.



Punto informativo

Este es un impuesto que está cedido a las comunidades autónomas de régimen común, teniendo estas **competencias normativas** sobre determinadas materias, en concreto:

- En la determinación del importe mínimo personal y familiar que se aplica para el cálculo del gravamen autonómico.
- En la escala autonómica aplicable a la base autonómica general. La discrecionalidad en su determinación en ese sentido es total.
- En las deducciones en la cuota autonómica por circunstancias personales y familiares, por subvenciones y ayudas públicas, por inversiones empresariales.
- En el tramo autonómico de la deducción por adquisición de vivienda habitual.

¿Qué conclusión sacamos de esta diversidad de normativa? Está claro que al variar el régimen impositivo del IRPF dependiendo de la comunidad autónoma en la

que vivamos, adquiere una especial relevancia en cuál de ellas reside el contribuyente. Y a tenor de lo anterior, los cambios posibles de residencia que tengan los contribuyentes, no solo dentro del propio estado español, sino fuera del mismo.

¿Qué pasa si me voy fuera de España?

La Administración Tributaria establece una serie de cautelas y normas en caso de producirse cambios de residencia. Y así se establece que no perderán la condición de contribuyentes del IRPF las personas físicas de nacionalidad española que cambien su residencia fiscal a un país o territorio considerado como paraíso fiscal, en el período en que se efectúe el cambio de residencia y en los cuatro periodos impositivos siguientes. Sin embargo, no se aplica esta cautela si el cambio de residencia se produce a un país no calificado como paraíso fiscal, de forma tal que si se prueba que se ha residido más de 183 días en el año natural, ese mismo año se puede adquirir la condición de no residente en España. Los no residentes solo tributarán en España por las rentas que tengan conexión directa en el territorio español.

¿Y si solo traslado mi residencia a otra comunidad autónoma?

Respecto a en qué comunidad autónoma reside el contribuyente, hay **tres criterios** de especial importancia que son los que se consideran desde la Administración Tributaria:

- **Criterio de permanencia.** Se basa en dónde están los centros de intereses y la última residencia declarada, de tal manera que se considerará que un contribuyente tendrá la residencia en una comunidad autónoma cuando permanezca en su territorio más de 183 días al año, cuando en dicho territorio radique su vivienda habitual.
- **Criterio de intereses económicos.** Si no fuera posible determinar la residencia teniendo en cuenta lo anterior, se acudirá a analizar dónde se ubica el principal centro de intereses económicos. Por ejemplo: si soy autónomo y tengo una empresa, dónde está localizada su sede fiscal.
- **Criterio de última residencia declarada.** Si tampoco fuera posible determinar la residencia de la forma anterior, se considerará residente en el lugar de la residencia declarada en la última declaración de la renta presentada.

Pero también se tienen en cuenta otras tres cuestiones fundamentales de cara a determinar la residencia en una comunidad autónoma y son:

- El lugar donde vivan el cónyuge no separado legalmente y los hijos menores.
- En caso de haber varios contribuyentes en una misma unidad familiar, la comunidad autónoma de residencia será aquella en la que el miembro con mayor base liquidable haya tenido su residencia habitual.
- De la misma manera que hemos señalado anteriormente una cautela respecto

de los cambios de residencia a terceros países, también se establece una para los cambios dentro del territorio español de unas comunidades a otras. De tal forma que **no producirán efecto los cambios de residencia que tengan por objeto principal pagar menos impuestos,** salvo que la nueva residencia se prolongue de manera continuada al menos tres años.



Punto de reflexión

A tenor de lo que se establece en la legislación vigente, las operaciones de compra o de venta en los futuros del Mini S&P 500 o Euro Dólar, suponen una ganancia patrimonial, es decir, una variación en el valor del patrimonio del contribuyente, que se pone de manifiesto con ocasión de cualquier alteración en la composición del mismo, excepto que sea considerado como rendimiento.

Hasta el 31 de diciembre de 2012, los *traders* teníamos que declarar las operaciones de *trading* en la base del ahorro. Pero **desde el 1 de enero de 2013, y a raíz de un cambio normativo al respecto, las operaciones intradiarias forman parte de la base general y no de la base del ahorro.** Y esta modificación es sustancialmente importante, ya que, como veremos más adelante, la tributación de cada una de las bases es bien diferente.

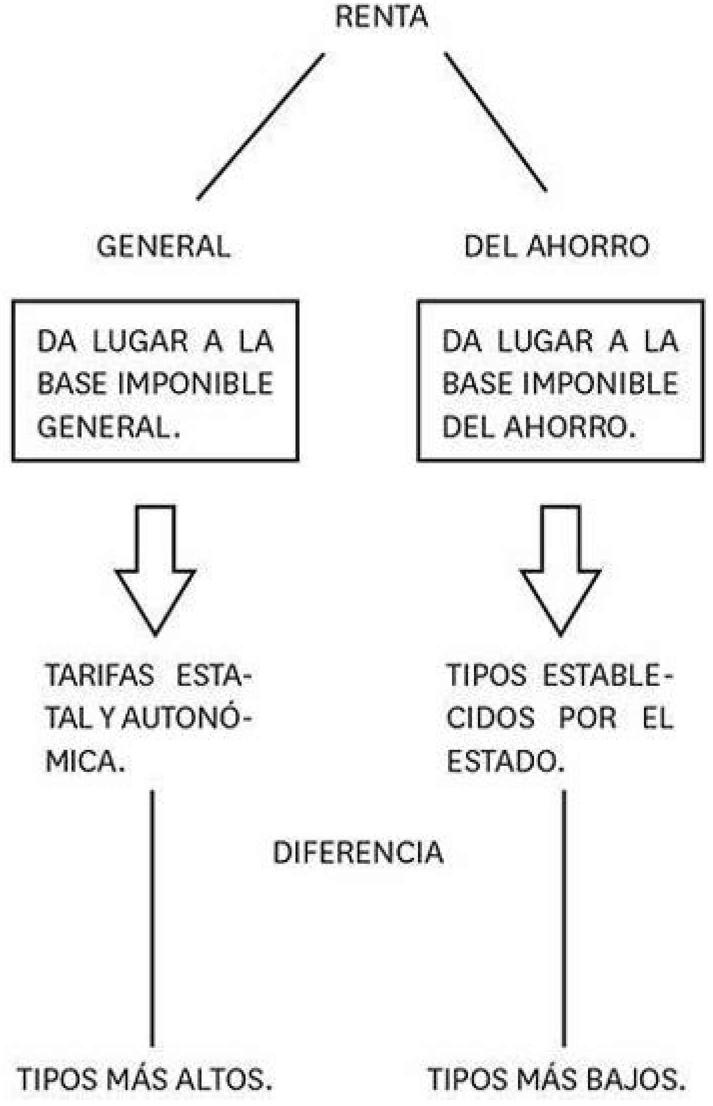
Hemos comentado anteriormente que una característica de este impuesto es que es de carácter dual. ¿Qué significa esto? Pues que las rentas obtenidas por los contribuyentes se clasifican en dos bloques:

- La renta general, que da lugar a la base imponible general.
- La renta del ahorro, que da lugar a la base imponible del ahorro.

El tipo impositivo que se le aplica a cada una de ellas es diferente, aplicándose a la base general las tarifas estatal y autonómica, y en la base del ahorro, los tipos establecidos en cada momento por el Estado y que no alcanzan los elevados tipos marginales de la base general y que son:

- Hasta 6000 euros, un tipo del 21%.
- De 6000 euros a 24 000 euros, un tipo del 25%.
- Más de 24 000 euros, un tipo del 27%.

Antes de esta reforma, todos los productos de ahorro (depósitos, incrementos patrimoniales, libretas de ahorro, seguros y dividendos, futuros y opciones) tributaban al 19% por los primeros 6000 euros y al 21% por el resto de cantidades. **Las ganancias por dividendos hasta los 1500 euros anuales estaban exentas.**



E11.1 *Esquema de elaboración propia con Paint.*

No tiene sentido lamentarse por lo que ya no existe, así que veamos por qué esta separación en dos grandes bloques tiene especial importancia, ya que la tributación en cada uno de ellos es diferente y tienen unas reglas de compensación también diferentes.

Pongamos un ejemplo sacado de un programa de Telemadrid al dar la noticia de que su comunidad autónoma es la que menos grava las rentas del trabajo. El ejemplo nos muestra tres ciudadanos residentes en España en la Comunidad de Madrid, Extremadura y Cataluña, respectivamente. Ante un sueldo bruto 28 000 euros en la declaración del 2014, se ve en el gráfico G11.2 la diferencia y la cantidad en euros que tendrán que aportar de más a las arcas de la comunidad autónoma donde figuran como residentes.



G11.2 *Gráfico de Telemadrid.*

Eso da lugar a que haya más contribuyentes que decidan cambiar su domicilio fiscal y, por ejemplo, en el 2013 se produjo una migración a la Comunidad de Madrid considerable, en detrimento de otras comunidades que han aumentado sus impuestos.



G11.3 *Gráfico de Telemadrid.*

Por consiguiente, en cada comunidad autónoma hay diferentes tipos de escala de gravamen general, ya que al tener cedidas estas competencias pueden establecer los tipos que consideren oportunos dentro de unos márgenes que unas los aplican hasta el extremo y otras no. Lo que está claro es que hay comunidades autónomas en las que se paga más que en otras.

Teniendo presente que el Estado español hace tributar a sus ciudadanos en virtud de las rentas que ganan, vamos a analizar cuáles son las rentas que se pueden generar en el ámbito financiero, o sea, el que nos interesa a nosotros para «no trabajar por

dinero y hacer que el dinero trabaje para nosotros».

¿Cuáles son esas rentas?

Las rentas que se pueden generar en el ámbito financiero, en concreto son: intereses, dividendos y ganancias o pérdidas patrimoniales.

De estas rentas, ¿qué deberíamos declarar en la base general y qué en la base del ahorro?

RENTA

GENERAL

DA LUGAR A LA BASE IMPONIBLE GENERAL.

GANANCIAS Y PÉRDIDAS PATRIMONIALES GENERADAS EN UN PERIODO INFERIOR A 1 AÑO.

DEL AHORRO

DA LUGAR A LA BASE IMPONIBLE DEL AHORRO.

DIVIDENDOS.

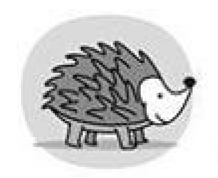
INTERESES DE CUENTAS O DEPÓSITOS BANCARIOS.

CUPONES DE BONOS Y OBLIGACIONES.

RENTAS NEGATIVAS O POSITIVAS DERIVADAS DE LA TRANSMISIÓN, AMORTIZACIÓN O REEMBOLSO DE VALORES DE DEUDA PÚBLICA O PRIVADA.

GANANCIAS Y PÉRDIDAS PATRIMONIALES GENERADAS EN UN PERIODO SUPERIOR A 1 AÑO.

E11.4 *Esquema de elaboración propia con Paint.*



Advertencia de Erizo

En la base general quedarían incluidas las ganancias y pérdidas patrimoniales generadas en un periodo inferior a un año. Es muy importante remarcar esto, ya que la temporalidad del año hace que este tipo de rendimientos tributen a un lado o al otro, es decir, a la escala general o a la del ahorro con la diferencia que eso supone. **Hasta el 31 de diciembre de 2012** no se hacía distinción al respecto, por lo que las

ganancias o pérdidas obtenidas en la operativa bursátil iban a la base del ahorro con independencia del periodo de generación. Este cambio producido **a partir del 1 de enero de 2013** ha pegado en el centro de flotación de los *day traders*, puesto que nos han hecho pasar de un tipo máximo del 27% a poder tributar por encima del 50%. Notoria diferencia.

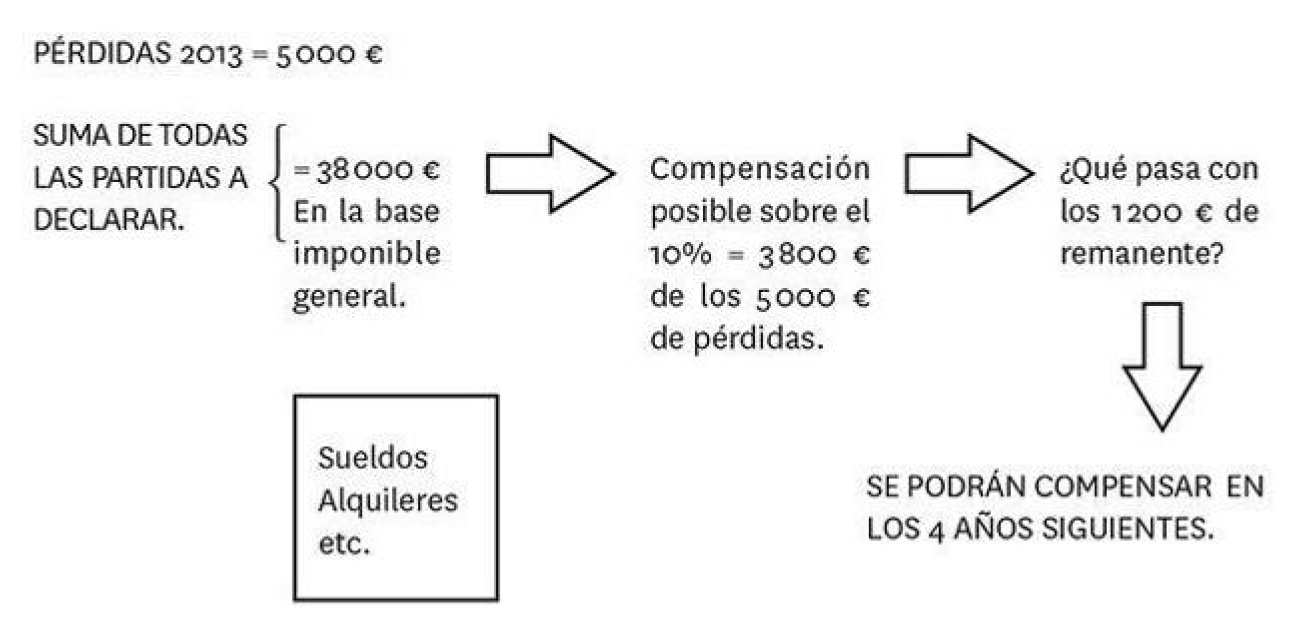
¿Qué ocurre si tengo pérdidas?

Otro aspecto muy importante que ha sufrido modificación ha sido la integración y la compensación de las rentas. Es decir, ¿qué pasa cuando tenemos pérdidas pendientes de compensar?

Respecto a la integración, conviene destacar que **si durante el año 2013 hemos obtenido un resultado positivo de operativa de *trading* tras compensar las operaciones positivas con las negativas, lo declararemos en la base imponible general,** es decir, que tributaría en una escala de gravamen que, dependiendo de los resultados, podría llegar hasta el 56%. Pero **si el resultado del año 2013 de operativa ha sido negativo, este resultado no resta en su totalidad a otras partidas de la base imponible general,** sino que se establece un límite del 10% del saldo positivo de dicha base general.

Vamos a verlo con un ejemplo para tener la idea más clara:

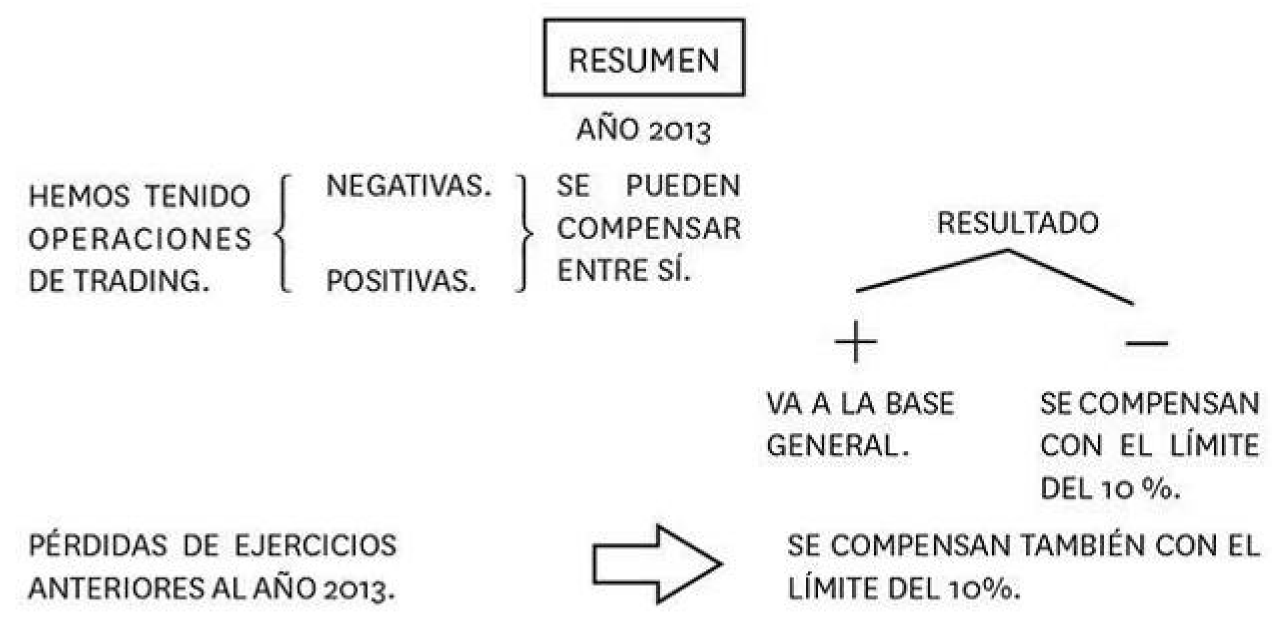
Si hemos tenido pérdidas en el año 2013 por un importe de 5 000 euros y la suma de todas las partidas que hay que declarar en la base general (sueldos, alquileres, etc.) asciende a 38 000 euros, solo podríamos compensar el 10% de esos 38 000 euros, o sea, 3 800 euros de los 5 000 euros que teníamos de pérdidas. Los otros 1 200 euros se podrán compensar en los cuatro años siguientes.



E11.5 *Esquema de elaboración propia con Paint.*

Y lo mismo ocurre con las pérdidas que tengamos pendientes de compensar de los cuatro ejercicios anteriores. Y esto sí que ha hecho mucho daño a cantidad de *traders* que, estando en sus primeros momentos de *trading*,han sufrido pérdidas en

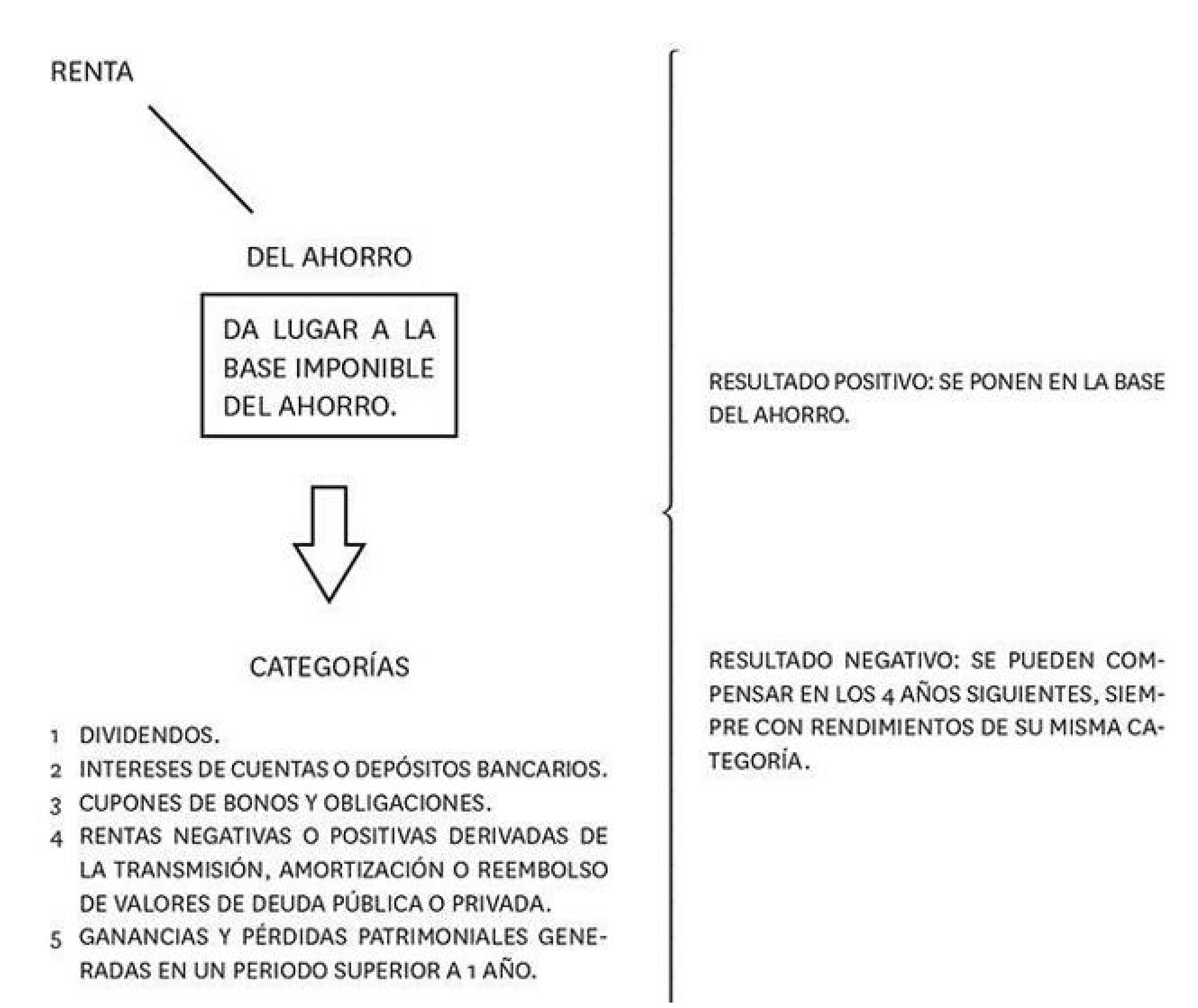
los dos primeros años. Ya que hasta el 31 de diciembre de 2012, podíamos compensar las plusvalías obtenidas en el intradía con las pérdidas de ejercicios anteriores y, al cambiar la normativa haciéndonos declarar las operaciones intradía en la base general, ya no podemos compensar en su totalidad estas pérdidas, sino que también se tienen que ajustar a esa limitación que hemos comentado en el párrafo anterior.



E11.6 *Esquema de elaboración propia con Paint.*

¿Qué ocurre si las pérdidas están en la zona del ahorro?

LA COMPENSACIÓN TAMBIÉN TIENE UNA PECULIARIDAD: SE INTEGRAN POR CATEGORÍAS



E11.7 *Esquema de elaboración propia con Paint.*

¿Qué significa esto en cristiano?

No se pueden compensar dividendos con ganancias y pérdidas patrimoniales. Los denominados rendimientos del capital mobiliario (intereses, dividendos) se integran y compensan entre sí. Es decir, cada categoría con otra de su mismo gremio. Como decía mi abuela: «cada oveja con su pareja», en este caso son ovejas de la misma categoría o raza.

Por complicar un poco más la situación, las ganancias y pérdidas que se integran en la base del ahorro (las generadas con **un periodo superior a un año**), se compensan solo entre sí. Es decir, no se pueden compensar con dividendos. Si su resultado es positivo, se integran en la base del ahorro y si es negativo, se compensarán con las ganancias superiores que se generen en los cuatro años siguientes. Otra vez «cada oveja con su pareja», en este caso lo que importa es el tiempo: más o menos de un año.

¿Qué ocurre si tengo mi cuenta del bróker abierta en euros o la tengo en dólares? ¿Cómo afecta eso a mi operativa?

Puede ocurrir que la cuenta con la que operemos en nuestro bróker la tengamos abierta en euros o en dólares. Si la tenemos en euros, no nos afecta a la hora de la declaración, ya que diariamente el bróker nos hace la liquidación de la conversión

de una moneda a otra, al dejarnos dólares para operar.

Recordemos que cuando operamos en Estados Unidos con un producto como el futuro y lo hacemos en el índice americano, la moneda de fondo en nuestra operativa es el dólar. Pero, ¿Qué ocurre si la cuenta que tenemos en el bróker está denominada en dólares y no en euros?

Esto es lo que se denomina **tratamiento de las diferencias de cambio** cuando se trata de inversiones en moneda diferente al euro.

El criterio que predomina es que la renta por la diferencia de cambio se conceptúa como ganancia o pérdida patrimonial y eso se produce cuando se convierte la moneda a euro; por la diferencia entre el valor de adquisición de la divisa cuando se hizo la transferencia a la cuenta de bróker (nosotros al abrir nuestra cuenta en el bróker por primera vez, enviamos la divisa de nuestro país, en este caso son euros) y el valor de transmisión cuando retornamos el dinero a una cuenta en euros.

AFECTACIÓN DE INVERSIONES ECONÓMICAS

En este apartado lo que analizamos es cómo puedo operar.

Como persona física

Imaginemos que soy una persona física dada de alta como autónomo y ejerciendo una actividad económica. Me dedico a operar en bolsa y gano dinero. Aunque esos rendimientos o beneficios que obtengo están afectos a mi actividad, ¿qué dice la Administración Tributaria?

Obviamente nada ventajoso para nosotros. Hacienda, aunque mis beneficios estén afectos a la actividad, no los considera así. Esto ¿qué origina?

Que los activos o, lo que es lo mismo, los beneficios que tengamos con motivo de dividendos o ganancias y pérdidas patrimoniales de operativa bursátil, y que además se han incluido en el resultado de la actividad, no se pueden colocar como resultado de la misma. Lo tendrá que declarar el contribuyente en su declaración del IRPF.

A través de una sociedad

Por otro lado, cabe la posibilidad de hacer la actividad a través de una sociedad, lo cual puede permitir tanto la deducción de gastos correlacionados o necesarios relativos a la actividad (amortizaciones de activo fijo afecto, suministros, formación, etc.) como la aplicación de un tipo más reducido que el correspondiente en este caso a una persona física.

La constitución de una sociedad para llevar a cabo este tipo de operaciones requiere que la empresa cuente con los medios humanos y materiales para llevarla a cabo y que la cuantía de las retribuciones de todos los socios profesionales por la prestación de servicios a la entidad no sea inferior al 85% del resultado previo de la sociedad antes de deducir dichas retribuciones. Dicho 85% tendría que declararlo el socio en su propia declaración de la renta, por lo que solo se obtendría ventaja

respecto del tipo de tributación societario por el 15% restante.

No obstante, **la Administración Tributaria considerará la interposición de una sociedad para operar como una operación abusiva o una estructura artificial, cuyo único fin sería la disminución de la carga fiscal del contribuyente.**

Dicho esto, que cada uno tome las decisiones que estime convenientes, pero sabiendo el riesgo al que se expone.



Punto de reflexión

Sé lo que estás pensando: «¡Qué aburrimiento de capítulo!».

Llevás razón. ¿A quién le puede gustar escribir sobre impuestos? A mí desde luego no, pero como tenemos que pagarlos, lo mejor es saber algo sobre ellos. De todos los cursos que he realizado, solo en dos trataron el tema y de forma muy superficial.

La primera vez que visité a mi gestor para hacer la declaración de la renta, no tuvo problema en compensar mis pérdidas y ganancias en acciones. Tenía otros clientes que también lo hacían, la dificultad les vino cuando no supieron qué hacer con los contratos de futuros abiertos y cerrados en el mismo día. Por aquel entonces era cliente de Renta4 Granada y recuerdo la paciencia con la cual uno de los brókers de la oficina tuvo que dar luz a su desconocimiento.

Llegados a este punto, me pregunto (y te hago la misma demanda a ti): «¿Pagarías los impuestos de un dinero que te llega extra por dos horas de trabajo al día?». «¿Es mejor pagar por lo que estás ganando o, por el contrario, no ganar nada con tal de no pagar?».

Voto por lo primero. *Prefiero pagar y ganar, que no ganar por miedo a pagar.*

Si te conviertes en *trader* y tu cuenta de resultados anual supera los 100 000 euros, no tienes lazos familiares o personales que te vinculen a nuestro país, y eres un *trader* de éxito que prefiere pagar menos impuestos, la única salida legal que te queda es la de ser residente en un país con menos presión fiscal y que no esté considerado paraíso fiscal.

De esto hablaré en el próximo capítulo.



Hay una diferencia entre **evadir impuestos** y **eludir impuestos.** Pues la **evasión** fiscal consiste en el deseo del individuo de no declarar ni pagar los impuestos, por lo que la convierte en una actividad ilegal. Ahora bien, la **elusión** supone el aprovechamiento de los recursos legales disponibles para conseguir la mínima carga

fiscal o para diferir en el tiempo su impacto. Además, permite al contribuyente evitar que se realice el hecho imponible, con el fin de no pagar los tributos o abaratar los costes tributarios, procurando para ello forzar alguna figura jurídica establecida en las leyes.

En conclusión, la diferencia principal estriba en que la evasión es el impago de la obligación tributaria a través de estrategias ilícitas y penadas por la ley con conocimiento y dolo, mientras que la elusión consiste en valerse de estrategias legales para disminuir la carga tributaria.

La empresa que elude, el *trader* que elude, el rico que elude... **es porque tiene el conocimiento** o paga a alguien que lo tiene para buscar un camino alternativo en el marco legal que le puede hacer ahorrarse una buena cantidad de impuestos. En temas fiscales, ingeniería financiera.

Recordemos que nuestro Código civil es muy claro: «La ignorancia de la ley no exime de su cumplimiento».

¿Recuerdas algún caso notorio de evasión de impuestos?

- **Boris Becker,** jugador de tenis alemán, fue acusado en los años noventa de evasión de impuestos. Para justificarse alegó vivir en Montecarlo. Tras comprobar que no residía el periodo mínimo estipulado en la ley, se le impuso una condena de dos años y pagó una multa de 500 000 dólares. Poco después, Becker cambió su residencia de Alemania a Suiza.
- **Wesley Snipes,** famoso actor de Hollywood, ganó 37,9 millones de dólares y se olvidó de pagar sus impuestos por tan copiosa cantidad de dinero. Fue condenado a tres años de prisión.
- **Sophia Loren,** la estrella del *glamour* italiano, no se resistió a ocultar algún capital al fisco de su país. La actriz paso dieciocho días en la celda de una famosa prisión por evadir impuestos.
- **Al Capone,** el gánster más conocido de Chicago e imposible de encarcelar por sus crímenes, acabó con sus huesos en prisión. En 1931, acusado de evasión de impuestos y con dos condenas de 6 y 5 años de cárcel, pagó una multa de 80 000 dólares (fuente: www.realt5000.com.ua).



Las SICAV

Un modo que tienen los ricos de eludir impuestos (que no evadir) son las SICAV. Estas siglas significan (Sociedades de Inversión de Capital Variable). Es una sociedad anónima que reúne a inversores, particulares o empresas, que se constituyen como los accionistas de la sociedad, cuyo objetivo es la adquisición, disfrute, administración y enajenación de valores mobiliarios y otros activos financieros. Ventaja de la SICAV: solo pagan el 1%.

Imaginemos por un momento que eres muy, muy rico. Un golpe de fortuna el 22 de

diciembre ha cambiado tu vida. Como no quieres que el Estado español te «acribille» a impuestos, aconsejado por un amigo que sabe más que tú, acudes a una gestora de patrimonios. ¿Qué es eso? Una ***family office*** o gestora de patrimonio familiar está dedicada a la gestión de la fortuna de una persona privada o de varias (normalmente una familia). Los muy ricos no gestionan el patrimonio como lo hace una familia de clase media o media alta, suelen tener varias personas que se ocupan. Así que tú, en calidad de nuevo rico, acudes a una gestora de patrimonios (filial de un gran banco, ya que no te viene el dinero de generaciones anteriores) a preguntar cómo te pueden ayudar. Allí, sus asesores te recomiendan crear una SICAV (sociedad de inversión colectiva con un capital mínimo de 2,4 millones de euros) con la que tu dinero solo tributará al 1%.

¡Ojo!, aclaración: mientras, no saques el dinero. Cuando lo extraigas de la SICAV pagas como todo hijo de vecino según su tipo marginal del ahorro; es decir, en la práctica totalidad de los casos, al 27% de las plusvalías o beneficios.

El 1% de impuestos es lo que pagas cuando obtienes ganancias tras vender un activo bursátil que, en lugar de dividirlo entre los participantes de la SICAV, se deja en la misma adquiriendo nuevos valores.

Ejemplo: La SICAV vende *telefónicas* con ganancia y adquiere *gamesas*. Esa ganancia obtenida con Telefónica no ha ido al bolsillo del inversor, por tanto no tributa. En realidad, es una rotación de una cartera de inversión. Ventaja ante el ciudadano de a pie: todo el dinero que no pagas en impuestos, mientras rotan de un valor ganador a otro, hace crecer el patrimonio con el que operas en bolsa, facilitando el poder ganar y obtener beneficios. Es más fácil operar en bolsa cuando se tiene dinero en cantidad, que cuando tenemos que subir una cuenta con pequeño capital. Como dice el refrán: «Dinero llama a dinero».

El sistema fiscal de una SICAV es idéntico al de cualquier producto de inversión colectiva, como, por ejemplo, los fondos de inversión. Diferencia: el fondo lo maneja y dirige un gestor de fondos; eso significa que tu opinión a la hora de decidir en qué instrumentos financieros invertir no cuenta. En una SICAV los propietarios de la misma deciden dónde invertir. Tú también puedes disfrutar de tu propia SICAV, el problema: «solo» necesitarás 2,4 millones de euros y cien accionistas. La SICAV ha sido siempre la forma preferida de inversión en el caso de grandes patrimonios.

¿Qué dicen los técnicos de Hacienda con respecto a las SICAV?

Se están produciendo abusos en el uso de las SICAV. Los gestores te ayudarán a encontrar noventa y nueve testaferros (también llamados «mariachis» en el argot financiero) para que hagan de comparsas contigo y tu SICAV cumpla con el requisito que pide la normativa, o sea, tener mínimo de cien inversores diferentes.

Las SICAV son las únicas sociedades que no inspecciona la Agencia Tributaria, tan solo las controla la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

En Hacienda buscan soluciones al problema. Lo que les frena es que el dinero de las grandes fortunas podría escapar a otros países y eso sería perjudicial para todos.

Una de las mayores SICAV de España, Morinvest, es conocida por todo el ámbito financiero, pertenece a Alicia Koplowitz y su patrimonio está por encima de 400 millones de euros (ver datos de la CNMV). En su folleto se nombran hasta 105

accionistas diferentes, aunque también se advierte que uno de ellos tiene el 99,98%.

Según *ABC,* otras SICAV fuertes son Allocation, la SICAV de la familia Del Pino; Antonio Hernández Calleja, presidente de Ebro Foods, controla Soixa, y el financiero Ramchad Bhavnani gestiona Kalyank y Laximi Inversiones. La familia Asensio gestiona la SICAV Platin; Manuel Jove la SICAV Doniños; la familia Fernández-Somoza controla Soixan, y Juan Abelló Gallo la SICAV Arbarin.

Otras, sin embargo, tuvieron que «cerrar»: Amancio Ortega cerró Keblar de Inversiones; Bhavnani prescindió de Kishoo y Valle Pallin, y los Del Pino de Caneeltoo.

También tomando como fuente *ABC,* el País Vasco es el único lugar donde el Gobierno de la comunidad autónoma pasó a gravarlas al 28% en lugar del 1%. En el resto de España, se mantuvo ese 1%. Así que, a mediados de 2010, dos tercios de las 212 SICAV de Euskadi ya habían cambiado el domicilio social a otras plazas de España.

Como no tenemos 2,4 millones de euros para montar una SICAV, tal vez, si prosperan las medidas del Gobierno para crear las denominadas popularmente «SICAV para la clase media», podamos en 2015 inscribirnos en ellas, por supuesto siempre que quede clase media.

Bueno, sigamos haciendo *trading* para conseguir alcanzar los 2,4 millones de euros.

*

La puerta se abrió y la vi entrar. Venía del *gym*, canturreando por lo bajo. Se la veía contenta y con las pilas cargadas. No sé quién se lo estaba pasando mejor, si yo que aprendía de ella o ella que disfrutaba enseñándome. Se nota cuando una persona hace algo con pasión, en esos raros casos es capaz de transmitir. Ella es uno de esos casos.

—¿Qué te parece nuestro sistema fiscal? —me preguntó con la sonrisa pícara de quien se imagina mi respuesta.

—Muy beneficioso para ellos y muy perjudicial para nosotros —contesté convencido.

—No voy a entrar a discutir ya que no hace al caso, pero como digo en el cuadernillo:«Prefiero pagar y ganar, que no ganar por miedo a pagar». Además, las ventajas que tiene este trabajo por libertad de horario, autonomía personal y trabajar desde casa, así como la poca inversión que conlleva, lo siguen haciendo atractivo a pesar de los impuestos —insistió contundentemente Francisca.

Me hizó una señal para que me sentase con ella al lado del ordenador y de la pantalla de televisión donde extendía sus gráficos.

—El mayor problema que tienen las personas que empiezan a operar en bolsa, independientemente de que lo hagan en acciones, CFD, *warrants*, futuros, etc., es que carecen de lo que los americanos llaman «*feel the pulse of the market*», o sea, «sentir el pulso del mercado». Conseguir esa habilidad, en mi caso, en un mercado tan líquido como el Mini S&P 500 o el futuro del Euro Dólar, requiere solo paciencia para aprender a detectar esos movimientos estructurados que cuentan,

como hemos visto en su desarrollo, con soportes, resistencias, tendencias y lo que llama Ralph Elliot «ondas».

Tomando el ratón, abrió un documento en PowerPoint y me pidió que leyese una diapositiva.



Ralph Nelson Elliott fue un economista estadounidense, nacido en 1871 en Marysville, Kansas, y muerto el 15 de enero de 1948. Fue funcionario de Estados Unidos en Centroamérica entre 1924 y 1929 y, tras observar durante varios años los gráficos con las fluctuaciones de los precios en el índice de las acciones en la Bolsa de Nueva York, extrajo una serie de conclusiones: el comportamiento de los precios en el mercado de acciones respondía a un conjunto de principios que aplicó a todos los grados de onda de los movimientos del precio. Daba igual en que acción nos moviésemos, los parámetros siempre coincidían.

Gracias a sus estudios meticulosos Elliot había dado con el principio de la organización que hay detrás del movimiento de los mercados. Escribió el *Principio de las ondas de Elliot* que publicó en una serie de doce artículos en la revista *Financial Word* en 1939. Encontró que dentro de cada ciclo económico (del más largo hasta el más corto) hay ocho **ondas:** tres impulsos de ascenso con dos correcciones y, luego, dos descensos con una corrección.

*

—¡Vaya, qué interesante! ¿Lo que descubrió Elliot solo sirve para las acciones? —pregunté curioso.

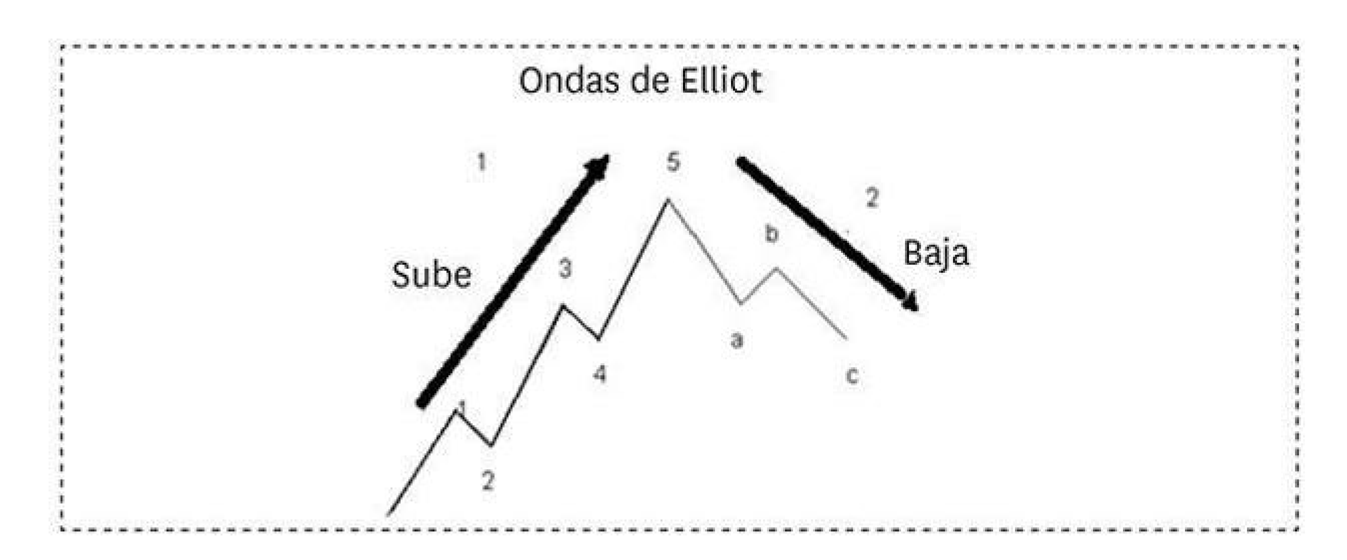
—No, sirve para cualquier producto financiero con un gráfico donde se represente el precio.

—¿Cómo son esos impulsos y retrocesos que descubrió? ¿En qué consisten? ¿Cómo los puedo detectar en el gráfico? —pregunté excitado, imaginándome distinguiéndolos al primer golpe de vista y haciendo caja.

—*Mamma mia*! Tranquilo Sergio, vayamos por partes.

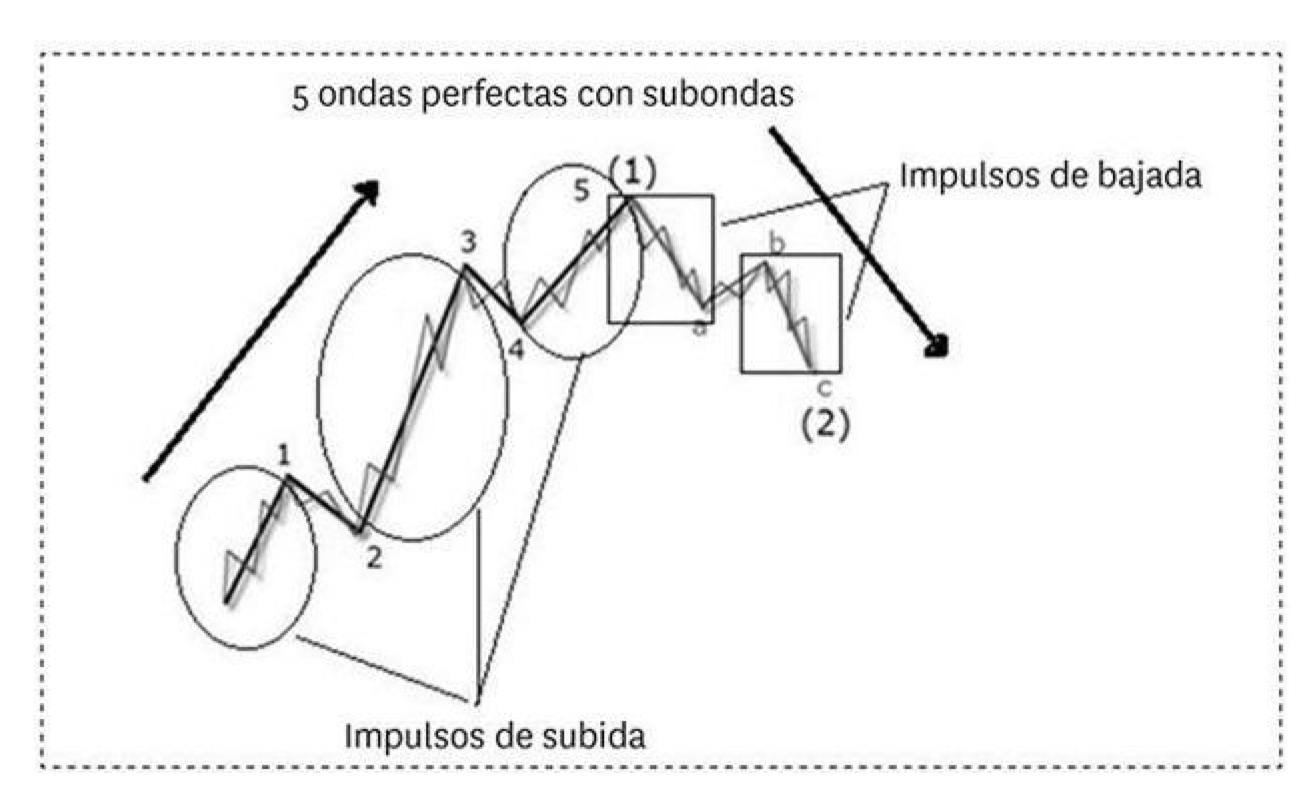
Volvió a tomar el ratón y colocó otra diapositiva en la televisión.

—¿Qué ves? Descríbeme la imagen —dijo mirándome a los ojos.



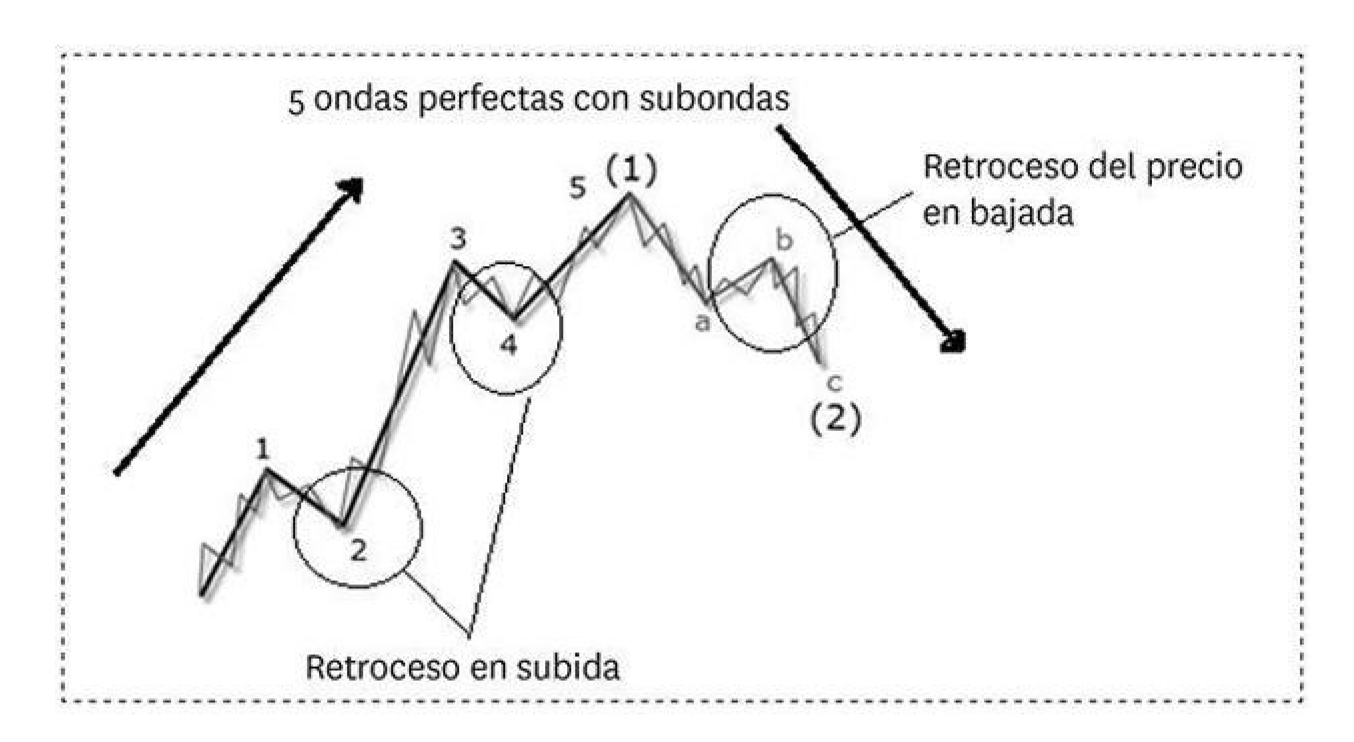
—Veo un movimiento alcista principal formado por tres impulsos en la subida, con tres paradas o retrocesos. En la bajada hay dos impulsos con un retroceso —dije resuelto.

—¿Sería algo así? —mostrándome en la pantalla otra filmina.



—Sí, —contesté feliz de haber visto el gráfico y detectado el movimiento.

—Los retrocesos ¿serían estos? —me preguntó.



—Correcto —dije yo.

—Estos movimientos siempre diferentes en cuanto a tamaño, duración e inclinación se mezclan con otros movimientos contradictorios e incoherentes. A estos últimos los denominamos «ruido» y son los que nos hacen perder dinero. Teniendo esta visión podremos predecir lo que hará el precio y, en consecuencia, ganar dinero con ello. Nuestro objetivo es **detectar la tendencia principal que se está formando. Saber lo que pasará es imposible, saber lo que es más probable que suceda es factible.** A esto se le denomina**«visión de mercado»**.

—Supongo que a ese nirvana se llega solo con muchas horas de observar gráficos, ¿verdad? —pregunté al tiempo que me imaginaba a mí mismo dentro de 3 o 4 años con esta habilidad.

—Sí, lamentablemente es así, nadie dice que esto sea fácil. El caso es que la recompensa, si lo consigues, es tan grande que al menos vale la pena intentarlo —dijo con ojos ensoñadores, seguramente viéndose reflejada en mí cuando era ella la que estaba en mi lugar.

—¿En qué temporalidad tengo que verlo? —pregunté.

—Las gráficas principales que analizamos y en las que nos apoyamos para nuestra operativa son velas de 3 y 5 minutos, velas de 15 minutos, una hora y cuatro horas. Somos *scalpers*, así que no tiene sentido ir mucho más allá en el tiempo. Determinar la tendencia intradiaria, los niveles de soporte y resistencia más cercanos a nuestro último precio lo haremos en las temporalidades mayores. El minutaje bajo lo usaremos para decidir nuestras entradas y salidas del mercado.

—¡Vaya! Visto así, y una vez que conozco los términos que usas, no lo encuentro tan difícil.

—No te equivoques, el mayor enemigo eres tú. Pero de eso hablaremos mañana en tu última clase. Lo importante es saber si el día en que vamos a operar es un día de lateralidad o un día tendencial y, según eso, posicionarnos. El día puede ser tendencial bajista, tendencial alcista o, como dicen los americanos, *momentum*, o lo que es lo mismo, lateral.

—¿Cuántas entradas me vas a explicar? —pregunté impaciente.

—En este curso tienes que habituarte a los gráficos y a controlar cómo va el precio con solo dos entradas, pero son muy efectivas y te darán dinero. Para explicártelas te voy a pedir que te sientes en el sillón de lectura y te leas el cuadernillo. Cuando hayas terminado, procederemos a buscarlas en los simuladores y a operar con ellas.

Obediente, me trasladé a la zona de lectura y, con la música de *Miami Vice* de Vangelis y Jean Michel Jarre de fondo, empecé a leer las dos estrategias de *trading* que tenía que memorizar hoy. Según Francisca las más simples para empezar a entrenar mi ojo a intepretar los gráficos.

CAPÍTULO 12

*

DOS ENTRADAS DE *TRADING* RENTABLES

Las casas hay que empezarlas por los cimientos y el *trading* no puede ser diferente. Vamos a ver dos entradas que se pueden usar en cualquier producto financiero: acciones, ETF, *warrants*, CFD, futuros, Forex, etc.

Se pueden ver en cualquier temporalidad. Los gráficos pueden ser de meses o semanas si estamos en acciones, o pueden ser de minutos u horas si somos *scalpers*, como yo, y buscamos solo ganarnos un sueldo en bolsa en un producto líquido y con apalancamiento, como Mini S&P 500 o futuro del Euro Dólar.

LA RUPTURA DE TENDENCIA CON TRES IMPULSOS CLAROS

Esta posiblemente es la técnica más antigua utilizada por los *traders*. Es muy importante y sirve para ver cuándo la tendencia puede cambiar y aprovecharnos de ese cambio. La línea de tendencia es una fórmula simple y muy efectiva para seguir el precio en nuestro sistema *price action* sin indicadores.

Veamos el gráfico G12.1 que, en este caso, es de barras.

La base de esta técnica consiste en que, mientras la tendencia se mantenga, los precios estarán por encima, si es alcista, y por debajo, si es bajista. Una ruptura de la misma con apoyo en lo que antes fue resistencia y ahora es soporte (caso del círculo inferior en el gráfico) es muy fiable y entraña un *stop* muy ajustado, que nos permite empezar el movimiento alcista que se está formando y mantenerlo durante días si somos *swing traders*, o durante el día de nuestra operativa si somos *scalpers* y buscamos solo el jornal diario.



G12.1 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

Esta técnica se ve en cualquier gráfico sea del tiempo que sea: minutos, horas, etc. En el momento en que la línea se rompe y lo hace de forma clara, es nuestro indicador, en el sistema de seguimiento del precio o *price action*, de que la tendencia puede cambiar.

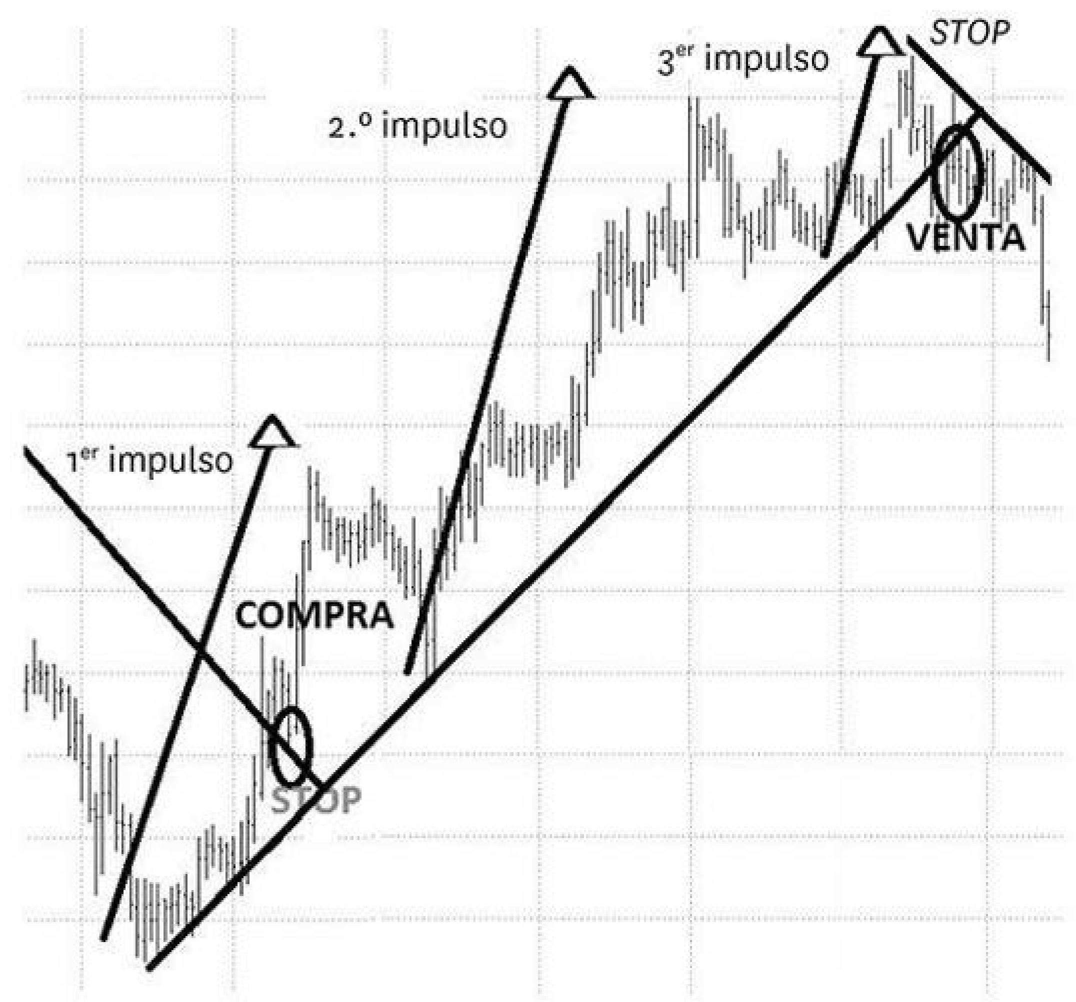
En relación a cómo construir la línea de tendencia, se toman dos puntos para construir la línea, como decía el señor Down, y el tercer punto nos servirá para confirmar su continuidad en el tiempo.

Las entradas de compra y venta en esta técnica

El gráfico G12.1 nos muestra dónde se han dado las señales de compra y venta. El círculo inferior nos ha mostrado una señal de compra. Tras romperse la tendencia bajista que traía el precio, este último, como si de un imán se tratase, vuelve para apoyarse en la antigua resistencia, ahora reconvertida en soporte y toma impulso para iniciar una nueva tendencia, en este caso alcista. Ese apoyo que hace sobre la línea es lo que los técnicos denominan *pull back*, siendo el punto idóneo de entrada. El *stop,* en este caso, irá por debajo de la antigua línea de tendencia bajista.

El siguiente círculo de activación de una entrada lo encontramos al final de la tendencia alcista.

Al romperse la tendencia alcista del precio tras tres impulsos, se ve un agotamiento de los compradores que desean recoger beneficios. Cuando las velas nacen por debajo de la tendencia alcista y se mantienen por debajo, es solo cuestión de paciencia que el precio baje y nos podamos ir con él. El *stop*, en este caso colocado por encima de la nueva tendencia bajista, se ha formado con dos puntos y un tercero de confirmación antes de la caída del precio.



G12.2 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

Las líneas de tendencia nos ayudan a los operadores bursátiles a entrar y salir, pero no nos dan un objetivo de salida. Pasar *stops* de pérdidas a beneficios nos ayudará a llevarnos el dinero si el precio decide no seguir y a tener una gran beneficio si el precio decide ir en nuestra dirección. Permanecer delante de la pantalla en las dos horas de operativa hasta que se obtengan beneficios es vital.



Advertencia de Erizo

¡No te conviertas en francotirador! ¿Qué significa esto? No me canso de repetir a los alumnos en las clases que tenemos que tener paciencia, esa sabia aptitud se traduce en esperar **«la salida del pato gordo»** y dejar escapar a los pollitos. Las rupturas de tendencias son patos navideños cebados y que merecen un disparo certero. Pasarse la tarde pegado a la pantalla del ordenador disparando a todo lo que se mueva es perjudicial para nuestros nervios, nuestra vista y casi al 99,9% para nuestra cartera.

¿Cuándo podemos salirnos de la tendencia si no tenemos claro qué va a continuar?

Llamar a nuestro segundo amigo, ¿recuerdas? Tiene un bonito nombre italiano, Fibonacci. Trazar un Fibonacci en la tendencia precedente nos servirá para ver donde se puede detener el precio y actuar en consecuencia. Las líneas tendenciales

nos sirven para detectar cuál es la línea principal intradiaria y hacer dinero con ella.

LATÉCNICA DE RUPTURA DE LATERALES



G12.3 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

En este gráfico he encajonado el precio en un periodo que va desde finales de julio a inicios de agosto de 2013. La temporalidad de las velas japonesas son de 240 minutos. Por tanto, para mí que soy *scalper*, este lateral ha durado en el tiempo. A priori no sé si romperá por arriba o por abajo, pero sí estoy segura de algo: antes o después se saldrá del cuadrado. ¿Qué buscaré en ese caso? Me pondré larga o en compra si rompe por arriba, o baja o en venta si rompe por abajo. Tendré que confirmar que haya una vela muerta completa por debajo o por arriba. Veamos qué ha pasado con el precio.

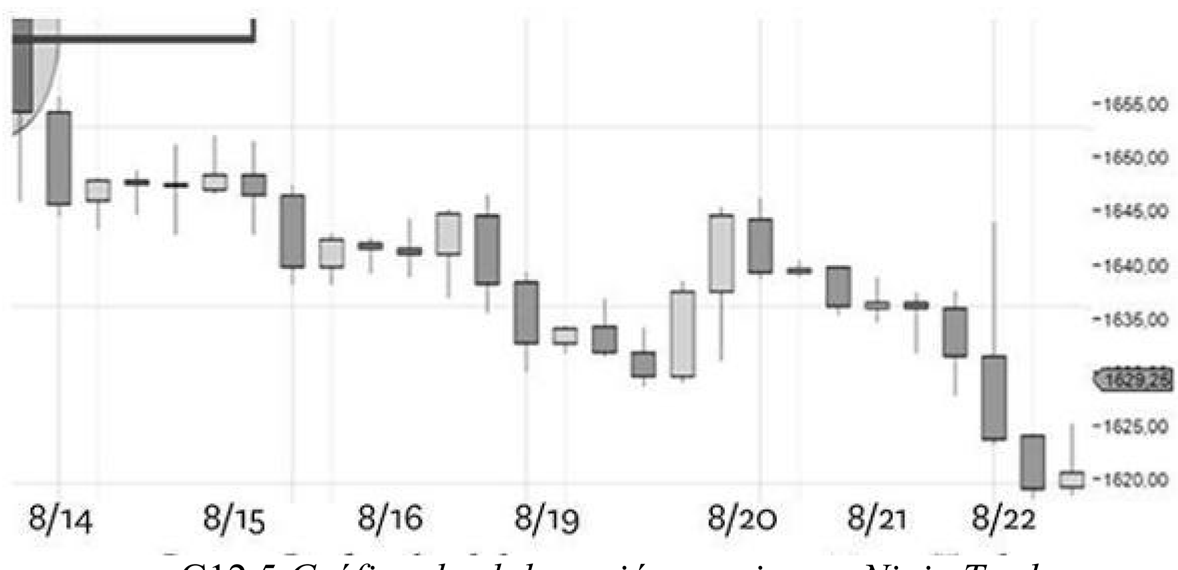


G12.4 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

Una entrada en zona de 1640 con entrada en venta hasta 1620 nos hubiera

reportado un beneficio de 20 puntos en el Mini S&P 500. A 50 dólares el punto, el trayecto tiene un valor de 1000 dólares.

He modificado un poco el gráfico G12.4 para que se vea mejor el nivel de precios y los días. Una entrada el día 14 de agosto cerrando la posición como *scalper* a las 22.15 h. nos habría reportado un entorno de 5 puntos, o sea, 250 euros que, en mi modesta opinión, con un solo contrato está muy bien pagado. La estrategia habría requerido pasar *stop* de pérdidas a beneficios, darnos un paseo por el *gym* o dedicarse cada uno a lo que más le agrade y a las 22.00 h., control de la posición para proceder al cierre.



G12.5 *Gráfico de elaboración propia con Ninja Trader.*

Si perteneces al exclusivo grupo de personas que, así se caiga el mundo duermen como un lirón, puedes dejar abierta la posición hasta que alcance el objetivo de duplicar el cuadro que representaba el lateral sin mover el *stop* de pérdidas. Tu paciencia te habría reportado sin ningún trabajo por tu parte, solo controlar llegar al objetivo: 1000 dólares en una semana.



Uno de mis muchos profesores a lo largo de mi formación contó una anédocta de su periodo de obsesión con el *trading*, fase que muy pocos consiguen evitar.

Mi profesor X, no desvelo su nombre, felizmente casado y con perro incluido, vivía en un chalé con torreón en una zona residencial. Acostumbraba a tener un sistema de alarma con campanas en el ordenador mientras sus órdenes estaban en el mercado. El sonido avisaba si él no se encontraba en la habitación donde solía operar. Su inquietud llegó a tal nivel que en el nocturno no cerraba su operativa. Lo lógico habría sido irse a dormir tranquilamente y comprobar el resultado por la mañana. El tema no habría tenido mayor transcendencia de no ser por su última

ocurrencia, la alarma reloj, que en torno a las 3.30 o 4 h. de la mañana sonaba. Lo que estaba bien para él no era compartido por su esposa que, tras varias noches de insomnio, colocó a mi estimado profesor y al perro en la puerta de casa. Evidentemente X cambió de actitud y decidió no dejar posiciones abiertas que contravinieran la paz y la armonia familiar.

Caer en *till*, que es como se denomina esta práctica, ocurre con frecuencia en la vida de un *trader* novato, de ahí la necesidad de conocernos a nosotros mismos y no caer en situaciones ridículas. El profesor X compartió su experiencia para que nosotros no cometiésemos su mismo error.

CAPÍTULO 13

*

Paraísos fiscales

En este mundo no hay nada cierto, excepto la muerte y los impuestos.

Benjamin Franklin

Las personas que físicamente trabajan duro por dinero, trabajan arduamente por el tipo equivocado de ingreso. Porque el ingreso que se consigue con el trabajo físico es el ingreso que más impuestos genera.

Robert Kiyosaki

Los españoles no ahorran, son unos manirrotos. Se lo gastan todo en impuestos.

Chumi Chúmez

¿Qué es un paraíso fiscal?

Un paraíso fiscal es un país que **exime del pago de impuestos** a los inversores extranjeros que mantienen cuentas bancarias o constituyen sociedades en su territorio.

En estos territorios, los autóctonos están obligados al pago de impuestos, son los extranjeros los que disfrutan de una exención total o parcial de los mismos.

Requisito: El dinero no debe generarse dentro del propio paraíso fiscal.

Objetivo: Atraer divisas extranjeras al territorio en cuestión, con ello consiguen:

- Fortalecer su economía.
- Atraer ciudadanos que huyen de los altos gravámenes de sus países de residencia, en ocasiones hasta el 56% de sus ingresos.

Requisitos para ser considerado un paraíso fiscal

- Ausencia de imposición sobre las rentas del capital.
- Si la sociedad constituida en un paraíso fiscal obtiene beneficios del exterior, no debe exigirse gravamen en el extranjero sobre dicho beneficio.
- No hay retención sobre la distribución de beneficios.
- Libre movimiento del dinero.
- Debe tener facilidad de comunicación.
- El paraíso fiscal no exigirá demasiados requisitos formales para instalarse en

su territorio.

- Tiene secreto bancario y comercial.
- Los datos de los propietarios y accionistas de empresas no figuran en los registros públicos.
- No hay tratados de intercambio de información con otros países.



Punto de reflexión

Los países que no son paraísos fiscales no miran con buenos ojos a los que sí lo son. Organismos como la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico), el G-20 y el GAFI (Grupo de Acción Financiera Internacional) son organizaciones que ejercen presión sobre los gobiernos de los paraísos fiscales para que bajen el nivel de confidencialidad y secreto bancario en los casos en los que están involucrados blanqueo de capitales procedentes del terrorismo y el narcotráfico.

Es difícil dar solución al problema, especialmente en el caso de la Unión Europea, donde pedimos a otros países que reformen su fiscalidad para no ser paraísos fiscales y nosotros mismos no cedemos la nuestra a la Comunidad Económica Europea de la que formamos parte. Si nosotros no nos fiamos de nuestros propios socios, ¿cómo vamos a pedir a los que no lo son que cambien su normativa? Especialmente cuando para algunos de estos islotes que son paraísos fiscales, su propia existencia como país depende de esa condición y si se les quitase, no tendrían alternativa económica de supervivencia.

La Comunidad Económica Europea hace aguas por no tener un régimen fiscal común, veo ilógico exigir a los demás que cambien el suyo cuando nosotros no estamos dispuestos a ceder nuestra soberanía en tan peliaguda materia.

Personalmente, no estoy de acuerdo con aquellos que se llevan su dinero a los paraísos fiscales y siguen viviendo en España, montando complejas estructuras financieras para residir en nuestro país y tener el dinero fuera. Viven en nuestro país aprovechándose del sistema sanitario y de lo que todos contribuimos a mantener con nuestros impuestos; pero no aportan su dinero al bien común.

Si quieres tener tu dinero en uno de estos islotes financieros, informa a la Agencia Tributaria de que te vas del país y, ¡vete!

Mi abuela tenía un refrán apropiado para esta situación: «Tetas y sopas no caben en boca».

TIPOS DE PARAÍSOS FISCALES

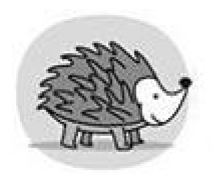
Podemos distinguir dos tipos:

- Los que dan servicio a personas físicas o particulares.

• Los que se han especializado en personas jurídicas o sociedades.

INTERNET

No es necesario desplazarse al lugar en cuestión para constituir una sociedad o abrir una cuenta bancaria. Invertir en un paraíso fiscal está al alcance de cualquiera. Lo que deberíamos preguntarnos es: «¿Vale la pena hacerlo?».



Advertencia de Erizo

Un dato que llama la atención es que el 94% de las empresas del Ibex 35 en el año 2011, no hace tanto, tenían sociedades que operaban en paraísos fiscales, según el Observatorio de Responsabilidad Social.

LISTA DE PARAÍSOS FISCALES

De todas las clasificaciones existentes, la más conocida es la de la OCDE. La lista que paso a relatar es la del 15 de diciembre de 2011. Durante el año 2009, la OCDE ejerció una mayor presión sobre ciertos estados, exigiéndoles al menos doce convenios firmados para abandonar la lista de paraísos fiscales. Países que han salido de «la lista negra» tras la firma son:

Gibraltar, Mónaco, Liechtenstein, Guernsey, Jersey, la Isla de Man o San Marino. También han dejado de figurar en ella las Islas Caimán, las Islas Vírgenes Británicas (BVI), Turks y Caicos, Antigua y Barbuda, Belice, Bahamas y Samoa, entre otros.

Territorios con acuerdos en proceso: Hong Kong, Bermudas, Islas Cook, San Vicente y Granadinas, y Santa Lucía.

La lista no es exhaustiva, no son todos los que están ni están todos los que son. Además, la mayoría de estos países mantienen un régimen distinto para los no residentes con las mismas ventajas de antaño: manteniendo el secreto bancario y solo saltándoselo en caso de flagrante delito.

España tiene otra lista aún más estricta. Se creó en 1991 con cuarenta y ocho países y, aún hoy, treinta y seis se mantienen en ella. Han salido Andorra, Antillas Holandesas, Aruba, Bahamas, Emiratos Árabes, Jamaica, Malta, Trinidad y Tobago, Panamá, San Marino y Singapur, pero otros como Chipre, Liechtenstein o Macao forman parte de ella.



Los fans de los cantantes y de los deportistas se emocionan con sus éxitos, se

sienten orgullosos de que sean de la misma tierra: España. Y lo son de nacimiento, pero no lo son de bolsillo. Muchos de ellos se han instalado en paraísos fiscales, aunque su trabajo y sus seguidores estén en España.

Carlos Moyá, Fernando Alonso y Pedro Martínez de la Rosa, en Suiza; Daniel Pedrosa y Jorge Lorenzo, en Londres; Carlos Sainz, Félix Mantilla y Arantxa Sánchez Vicario, primero en Andorra y, actualmente, en Miami.

No sé si vale adorar a quien ganando millones no ayuda a sus conciudadanos. Por el contrario, me quito el sombrero con el número uno del tenis mundial, que sí merece ser llamado español por los cuatro costados: Rafael Nadal tributa por sus ingresos en nuestro país.



El bitcoin, dinero fabricado con *bits*[2]



¿Qué es el bitcoin?

Es una moneda digital que funciona a partir de un acuerdo voluntario entre sus usuarios para utilizar en sus transacciones *online* hasta 21 millones de fichas cifradas y matemáticamente seguras como moneda. En la actualidad circulan 8 500 000 de fichas.

¿Cuál es el origen del bitcoin?

El bitcoinse creó en el año 2009, cuando **Satoshi Nakamoto** —pseudónimo de una o varias personas— lanzó una nueva moneda electrónica. La iniciativa nacía con un buen fin: facilitar los pagos pequeños entre particulares (compras en internet de forma inmediata), y sin los gastos y comisiones de otros servicios de pago *online*.

¿Cómo se producen los bitcoins?

Los bitcoins se generan mediante una red de ordenadores conectados por el sistema P2P (como el descargador eMule). Resuelven algoritmos matemáticos. A los usuarios que crean bitcoins, y cobran por ello, se les llama «mineros». En caso de acertar el algoritmo se reparten el dinero en función de la potencia que han cedido.

¿Es legal el bitcoin?

Respuesta fácil: «Es legal donde la acepten como medio de pago en una transacción». No la controla ninguna institución; por tanto, existe un vacío legal sobre ella. Las transacciones con bitcoins son cifradas y anónimas. No está gravada con impuestos. El ejemplo más claro: el IVA.

¿Qué ventajas tiene el bitcoin frente a otras monedas, o a la deuda?

- Es **voluntario.**
- **Carece de intermediarios.** No hay un banco central que gestione o que conserve la moneda.
- Lo único que se necesita es una **contrapartida:** que haya personas que la vendan y la compren.
- **Descentraliza el control del dinero.** No hay un organismo que imprima dinero en virtud de la necesidad de generar más o menos deuda. **El bitcoin** está fuera del control de cualquier gobierno, institución o entidad financiera, ya sea de tipo estatal o privado. Ello evita la inflación de esta divisa.
- **No hay comisiones** por hacer transacciones con ella, independientemente de la cantidad de dinero de que se trate.
- **No se puede falsificar.** No se puede devaluar, ni cambiar sin tu permiso. No se puede rastrear, si tú no quieres que se encuentre. Cumple uno de los principios básicos de las monedas, que es garantizar los derechos de propiedad. Es un programa informático de código abierto que permite ver en cada momento cuantos bitcoins hay en el mercado.
- Permite el **envió instantáneo** de dinero a través de internet. Esto hace que muchos emigrantes lo usen para mandar dinero a casa.

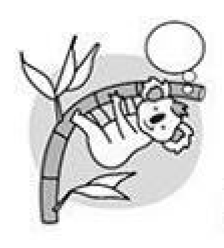
¿Qué desventajas tiene el bitcoin?

- **Emisión limitada** (21 millones de fichas).Sucede como con el oro: por acuerdo, no se puede fabricar más. ¿Provocará esto un aumento de su precio cuando se alcance este límite? ¿Será por este motivo por lo que ya hay cuentas que se dedican a acumular bitcoins?
- Es **poco conocida,** lo que hace que mucha gente no la utilice por temor o ignorancia.
- Tiene una **alta volatilidad.** En el primer trimestre del 2013, con la crisis de Chipre, subió un 600%.
- La **descentralización** y el **anonimato**, antes indicados, que la convierten en el medio de pago preferido para el blanqueo de capitales.
- Su uso está **prohibido** en determinados países (China y Rusia).
- Los **problemas técnicos** que han tenido últimamente (errores en los procesos de transferencia de moneda y lagunas que dejan la puerta abierta a trampas).
- Se puede **confiscar.** Cuando se creó, se dijo que no podía ser confiscada, pero cuando el FBI desmanteló la famosa *Silk Road* —un mercado negro de drogas *online*—, confiscó más de 28 millones de dólares en bitcoins.
- No se puede **asegurar.**
- La **seguridad** puede ser violada.

¿Cuánto vale un bitcoin?

El valor del bitcoin se basa en la oferta y la demanda, y se calcula mediante un algoritmo que mide la cantidad de movimientos y transacciones realizadas con bitcoins en tiempo real. Cuando nació se cotizaba a menos de un dólar. El 13 de febrero del 2014 el valor era de 475 euros.

En 2009, **Kristoffer Koch,** un estudiante noruego, invirtió 27 dólares en **bitcoins** y se olvidó de ello. Cuatro años más tarde recordó su pequeña inversión. Tras recuperar su contraseña (que también había olvidado) casi se muere del susto: sus 27 dólares se habían convertido en 5 000 bitcoins, cuyo valor en ese momento equivalía a 885 520 dólares.



Punto de reflexión

La idea originaria tiene potencial. Hay que diferenciar lo que es la moneda limpia gestionada por internautas (cimentada sobre la oferta y la demanda), de la tecnología utilizada (con sus defectos). Actualmente, el bitcoin tiene lagunas legales y estructurales. Si se solucionan en tiempo y forma y, sobre todo, consiguen que la moneda sea aceptada por los estados, puede ser el inicio de un gran cambio en el sistema monetario. Como todo lo nuevo, a fecha de hoy tiene deficiencias.

La pregunta es: ¿permitirán los poderes políticos y económicos mundiales que el bitcoin no esté controlado por gobiernos, bancos y fondos de inversión? Estaremos muy atentos a su futuro.

EPISODIO 8

Quinto día de clase y último

Me sentía pletórico. Sentado en la cama de mi habitación en el hostal, escuchaba de fondo el rumor de las camareras de piso arreglando los cuartos de los turistas que a esa hora, las diez de la mañana, habían abandonado sus dormitorios. Mañana sería yo quien abandonase el mío para volver a Madrid, escribir mi artículo para el periódico y preparar un espacio donde realizar mi segunda profesión: mi plan B.

No podía quedarme en casa de mi madre, sería imposible convencerla de la honestidad de mi nueva carrera, así que no diría nada. Solo cuando fuese consistente podría explicárselo.

Mi amigo Jorge, periodista de guerra, tenía una vivienda en Madrid que no quería alquilar por miedo a que se la destrozasen. Me la había ofrecido infinidad de veces a cambio de pagar los gastos de comunidad, luz y agua. Ahora era el momento de aceptar su ofrecimiento. Como me había explicado Francisca, cuando no se tiene dinero, al inicio de nuestra vida laboral, hay que explotar los recursos familiares o de amistad. Tienes que apoyarte en la familia y los amigos muy cercanos para empezar a generar tu patrimonio, es la única forma de evitar los intereses. Si no tienes la suerte de tener una familia con algunos ahorros o amigos que te puedan ayudar, tienes que ser tú mismo, utilizando tus capacidades quien genere el dinero.

Me habló de muchos sistemas, desde las posibilidades de internet hasta mis propias habilidades. Creé una estrategia en mi mente para generar ingresos a partir de lo que sabía hacer y se me daba bien. Había tomado la firme decisión de llevarla a cabo.

¿Cuáles eran las habilidades adquiridas en mi periodo formativo? Hablaba dos idiomas perfectamente: inglés e italiano. Tenía que ofrecer mis servicios por internet o en carteles para impartir clases. Lo mismo con mi facilidad para escribir, como periodista es un arte que domino. Uso bien las palabras y tengo un estilo depurado. Me habían preguntado muchas veces en la academia del barrio si deseaba impartir clases de escritura, siempre di una respuesta negativa, pero esa actitud mía se había acabado.

Era yo quien tenía la llave para salir de mi situación económica. Nadie vendría a ayudarme si yo mismo no lo hacía. Solo produciendo ahorros podría moverlos para empezar a generar ingresos pasivos que me permitiesen vivir y tener un sueldo.

La segunda regla era romper todas las tarjetas de crédito. Pagaría en efectivo y no me endeudaría bajo ningún concepto. Solo compraría cosas útiles que me permitiesen alcanzar mi objetivo económico. Sabía lo que tenía que hacer y estaba dispuesto a ejecutarlo. Ese había sido el gran valor que había adquirido esta semana y que me cambiaría la vida en el futuro, añadido al conocimiento de cómo ser *trader*.

Era mi último día en la maravillosa ciudad de Granada y la parte negativa de la cuestión. La cita con Francisca no era en su casa, sino en la Plaza Nueva, en la fuente que presidía una de las zonas más transitadas de la ciudad. Desde ese estratégico lugar en el centro, recorreríamos el desconocido barrio de la Almazora, situado

frente a su casa y, por tanto, a los pies de la Alhambra. Me iba a enseñar una zona poco frecuentada por turistas y, esta vez, las vistas serían el Albaicín desde la perspectiva de estar a los pies de la Alhambra.

Me confesó que en los cursos reducidos que se impartían en Granada, una actividad programada con los alumnos terminaba en las tascas del centro saboreando las famosas tapas gratuitas mientras se hablaba de *trading*.

Me contó anécdotas de la ciudad durante un paseo por las callejuelas cuajadas de geranios. Hacía rato que me había desorientado y no habría sido capaz de identificar el camino de vuelta. Estábamos llegando a nuestro destino, una pequeña plaza que abría paso a un marco incomparable a la izquierda, el barrio del Albaicín visto desde las laderas de la Alhambra. Sus casas encaladas, sus torres, el minarete de la mezquita...

—¿Te gusta?—preguntó mirándome fijamente.

—Es fantástica la vista y lo mejor es que no hay nadie. —dije extrañado.

—Tienes que conocer el entresijo de las calles para localizar esta plaza y solo los granadinos autóctonos que practican *footing* o viven en el barrio saben llegar.

Me hizo una señal y nos sentamos en el muro que servía de baranda. Con las piernas colgando en el vacío disfrutamos de la vista mientras intentábamos vislumbrar su casa en el entramado de tejados que se presentaba en la imagen.

—Hoy vamos a tratar el tema más importante del *trading*. Si no controlas esta área, no serás jamás *trader*. Supone el 50% de tu futuro éxito —dijo muy seria, solo te puedo ayudar en parte.

—¿Por qué solo en parte? —pregunté curioso. ¿No me vas a decir lo que tengo que hacer?

—Ese es el problema. Te voy a decir qué es lo que tienes que hacer, pero tú no me vas a hacer caso. Aunque te dé los parámetros, me desobedecerás y no estaré contigo cuando lo hagas. Solo tú tendrás la capacidad de cambiar tu actitud y hacer lo correcto. Te vas a enfrentar a la mayor batalla del ser humano, protegerte de ti mismo. **Tú eres tu mayor enemigo.**

—No me gusta —respondí mirándola casi enfadado. ¿Por qué tienes tan claro que no voy a seguir tus consejos?

—Porque no sabes controlar tus emociones. Nadie nace con esa aptitud. Se requieren años y entrenamiento para alcanzarla. Tu instinto natural intentará revelarse y saldrá lo peor que hay en ti.

—¿Te refieres —dije pensativo— a cuando haga *trading*?

—Sí, me refiero a cuando hagas *trading* en particular y a tu vida en general. Este curso no se llama «Curso de bolsa», las personas que vienen a formarse con nosotros piensan que vienen solo a aprender cómo ganar dinero. Pero ganar dinero, generarlo de forma rutinaria y saber conservarlo para alcanzar la independencia financiera, es una aptitud mental. Si no la tienes, debes adquirirla de la misma manera que se aprende un idioma. Cada día debes añadir un parámetro.

Me miró muy seria y me preguntó a bocajarro.

—¿Cuál es tu patrón del dinero?

—¿Mi qué? —pregunté con cara de anonadado. Esta vez sí que me has pillado, no

tengo ni idea de lo que me hablas.

Estallamos en una carcajada al unísono. Le encantaba sorprenderme y yo no podía evitar el fastidio que me daba no tener una respuesta a sus preguntas cuando esto pasaba.

—Sé que esto te va a sonar raro pero, de la misma manera que llevamos un DNI, deberíamos llevar una tarjeta donde dijera cuál es nuestro patrón del dinero. Todos tenemos uno y se gesta en nuestro ser en el periodo que va desde la infancia a la adolescencia. Está condicionado a lo que escuchamos y vemos que hacen nuestros padres y nuestros educadores.

—¿Me estás diciendo que si no tengo dinero es porque no estoy programado para tenerlo?

—Sí, es correcto. El 80% de los hijos de los ricos están programados para hacer dinero. Han escuchado que el dinero da la felicidad y, si no te la da completamente, te ayuda mucho a acercarte a ella. Las personas que carecen del patrón correcto dicen a sus hijos que el dinero no da la felicidad. Enseñan a sus hijos a envidiar a quien lo tiene. Quien posee el patrón correcto nunca envidiará a quien tiene riqueza, investigará como la consiguió e intentará imitarlo o, incluso, mejorarlo. **«Para conseguir alcanzar una ganancia económica que no has poseído hasta ahora, tienes que convertirte en una nueva persona»**.

—Mi madre es muy religiosa, siempre me ha dicho que tener dinero no es bueno —contesté pensativo. Su frase preferida es «el dinero pudre el alma».

—Evidentemente eso explica por qué tú no lo tienes —me dijo con rotundidad. A veces sucede que dos personas con patrones diferentes se casan. Puede ocurrir que la mujer sea una manirrota y el marido muy ahorrativo. Sin embargo, esta contraposición impide que en la casa haya estabilidad económica.

—Nunca lo había pensado. A partir de ahora a mis futuras novias les haré un test antes de empezar a salir con ellas.

Volvimos a reírnos. Aunque reconocía que lo que decía tenía mucho sentido. Si vas a compartir tu vida con otra persona deberías tener los mismos puntos de vista en cuanto al dinero, en caso contrario esa situación llevaría a la larga a muchos desencuentros.

—¿Qué es el *psicotrading*? —pregunté curioso.

—El *psicotrading* trata básicamente de enseñarte a controlar las emociones en una profesión donde hay un torrente de sensaciones diferentes cada día y donde puede llegar a ser determinante tu estado de ánimo. La avaricia, la codicia, el miedo, son sentimientos a los que se enfrentan los *traders* cada vez que ponen en el mercado uno de sus bienes más preciados: su dinero.

—¿Cómo puedes controlar las emociones?

—Ahí está la cuestión, no puedes.

Y con esa sonrisa socarrona tan suya se me quedó mirando fijamente.

—¿Entonces? ¿Qué tengo que hacer cuando me encuentre en una de esas situaciones de las que me hablas?

—Tienes que aprender a no hacer nada. Tienes que ver la emoción que te embarga como si fuera ajena a ti. Tienes que convertirte en un espectador de ti mismo.

—No lo entiendo —dije convencido de que aquello era imposible.

—Te pongo un ejemplo —dijo Francisca. Imagina que has entrado en el mercado y tu operativa va en sentido contrario. Tu *stop* de pérdidas es de 100 dólares ¿Qué es lo peor que te puede pasar?

—Que pierda los 100 dólares.

—La mayoría de los *traders*, ante una situación en contra, empiezan a sentir miedo a perder el dinero y, para resolver el problema, mueven el *stop* de pérdidas esperando que el mercado cambie. En vez de ser disciplinados y creer que la tendencia se dará la vuelta en su favor, mueven el *stop* de pérdidas, tal vez a 200 dólares. No son capaces de asumir que habían decidido perder 100 dólares. Es comparable a invitar a tu novia a cenar con un presupuesto de 50 euros. Cuando vuelves a casa tras la celebración, no te vas a «rasgar las vestiduras» por haberte gastado 50 euros con ella. Igualmente ocurre cuando nos compramos un coche, desde mi punto de vista es la peor inversión de nuestra vida. Desde el momento en que lo compramos estamos perdiendo dinero. A pesar de ello, la gente se gasta 10 000 euros, 20 000 euros, 30 000 euros y mucho más en su máquina con ruedas. No se «inmolan» tras habérsela comprado, ¿verdad?

—*Certo* —contesté asintiendo con la cabeza. No conozco a nadie que se haya quemado vivo tras comprarse un coche.

—¿Sabes por qué? —preguntó.

Moví la cabeza en sentido negativo y esperé expectante intuyendo que me iba a dar la clave, la pieza del puzle que me faltaba.

—**Alejarte del resultado** y no hacer de ello algo personal es vital en un *trader*. Cuando alcanzas ese estado mental, se traslada a tu vida privada. Te vuelves paciente y escuchas más a los demás. Empiezas a ser reflexivo. Saber sobreponerse a una situación adversa es vital para alcanzar nuestros objetivos.

—¿Qué tengo que hacer para llegar a ese estado mental?

—**Mantenerte tranquilo.** Llevar un **cuaderno de *trading*** para estudiar tus operativas perdedoras y sacar conclusiones sobre el motivo que dio pie a la pérdida. Tener una **visión positiva del conjunto.** No salir de tu **plan de *trading*.** Tienes que **dejar tiempo entre una operación y otra,** especialmente si la última fue negativa.Quiero que leas algo que he escrito.

Sacó de la mochila un cuadernillo pequeño y me pidió que lo leyese mientras ella iba un momento a saludar a una amiga que vivía en aquella calle. Sentado sobre el muro de piedra con las piernas suspendidas y el aroma a azahar que me circundaba, abrí el que probablemente sería mi último cuadernillo.

CAPÍTULO 14

*

LA LEY CON LOS 10 ARTÍCULOS DE LOS *TRADERS* DE ÉXITO

Los *traders* verdaderamente buenos entienden los mercados, no solo los predicen.

Usted controla cómo opera; el mercado controla cómo y cuándo cobra usted.

Buena parte del estrés que sienten los nuevos *traders* es resultado de querer conseguir demasiado con demasiado poco.

BRETT N. STEENBARGER

Hacer *trading* es un negocio asequible para cualquier persona: no se necesita un título universitario ni un entrenamiento especializado (bastan unos pocos cursos y mucha práctica). Los costes para empezar son relativamente bajos. Esta profesión se puede realizar desde la comodidad de tu casa. Sin embargo, la facilidad logística para comenzar en el mundo del *trading* no debe confundirse con la de llegar a ser un *trader* de éxito.



Brett N. Steenbarger es profesor de Psiquiatría y Ciencias conductuales en la facultad de Medicina de la Universidad de Upstate, en Nueva York; *trader* en activo desde 1970 y autor de multitud de libros sobre *psicotrading*. Brett reside en Naperville, Illinois, con su mujer Margie y sus dos hijos, Devon y Macrae.

Actualmente limita su práctica a los operadores de *hedge fund*, bancos de inversiones y grupos de *traders* profesionales.

Deseo reproducir en estas líneas un artículo de psicología del *trading* del doctor Steenbarger (fuente: la lamentablemente extinguida página web Serenity Markets):

La psicología de los que ganan

El año pasado di una charla en una conferencia de *traders* y, al terminar la sesión, di mi dirección de correo electrónico y mi número de teléfono e invité a los asistentes a contactarme para cualquier cosa con la que les pudiese ayudar. Dejé claro que no les pediría que me contratasen como su instructor y que no les cobraría por el tiempo que pasase ayudándoles.

Uno de los participantes se me acercó al terminar la sesión y me dijo que le sorprendía que me ofreciese a ayudar a los *traders* sin cobrar nada. Señaló que había más de cien *traders* en la sesión y que probablemente me iban a desbordar con llamadas. Le sonreí y simplemente dije: «Veremos».

A lo largo de dos semanas, conté todos los contactos que se produjeron como resultado de la conferencia

e hice un seguimiento de quién me contactó. Resultó ser una tarea muy fácil porque solo hubo un contacto. Solo me contactó un *trader* independiente de mucho éxito. Nadie más llamó.

Y eso es lo que suele ocurrir: de toda la gente que dice tener una pasión por el *trading,* solo una pequeña parte llevará algún tipo de diario o registro de su rendimiento; de estos, solo una pequeña parte utilizará el diario y los datos de su rendimiento para fijar y perseguir metas concretas; de estos, solo una pequeña parte pedirá ayuda para conseguir esas metas.

En conjunto, la gente no consigue alcanzar un alto nivel de éxito porque no están haciendo las cosas que la gente de éxito hace: no están en un camino que les pueda llevar al éxito. Los *traders* pueden repetir afirmaciones positivas y visualizar imágenes positivas, pero no hay nada que pueda reemplazar el trabajo duro que conlleva la preparación, la práctica y el trabajo específico en uno mismo y en su oficio.

¿La motivación por operar? Todo el mundo la tiene. La motivación para ser más de lo que se es: eso es lo que hace a los ganadores.

Y por cierto, ¿el único *trader* que me llamó? Ganó más de 1 000 000 de dólares el año pasado. Y sigue llamando.

¿De qué depende que un trader sea un ganador?

Son muchos los factores: trabajo duro, investigación, planificación, disciplina... Como en todas las profesiones hay ciertas **«reglas»** que, cuando se siguen, pueden ayudar a incrementar las posibilidades de ser un *trader* con éxito.

Regla n.º 1. Formación

Debemos partir de las enseñanzas de alguien, para evolucionar en el método más eficaz en función de nuestra personalidad. La observación del mercado y la propia investigación del *trader*, si viene apoyada por una formación previa, debería llevar al alumno a un método eficaz, capaz de permitirle ganar un sueldo en bolsa. Debido a la ingente cantidad de información disponible en internet, se puede pensar que solo leyendo se alcanza el éxito. Es falso, la mayoría de las veces conduce a la «parálisis por análisis».

Tener un presupuesto destinado a formación es vital en este mundo. Elegir bien quién será tu mentor es el segundo paso. La persona que te forme debe hacerlo en todas las materias que conlleva el *trading*: análisis técnico, método de *trading*, gestión monetaria y *psicotrading*. Son los pilares de esta profesión. Si además se imparte por profesionales en cada materia, será más completo y tendrás la visión de todos los integrantes.

Un curso que no toque los cuatro pilares anteriores, con un solo profesor, es apto solo y exclusivamente cuando sabes hacer *trading*, y el objetivo es asumir su método como tuyo.

Regla n.º 2. Mi empresa es el *trading*

Cuando me inscribo como autónoma para montar mi empresa asumo que tendré gastos, pagaré impuestos, asumiré mis pérdidas y con ellas la incertidumbre y los riesgos.

El *trading* no se puede considerar un *hobby*. Si lo fuera no seríamos rutinarios y no le dedicaríamos el tiempo que merece, además de que podría salirnos caro por no habernos formado para adquirir las habilidades necesarias.

Considerarlo un trabajo, sin tener otro alternativo, que nos ayude a pagar las facturas en la primera fase, nos conduciría al desánimo al no tener una nómina fija a fin de mes.

La clave está en desarrollar **una empresa exitosa de *trading*.** Los *traders* que deseen mantenerse en este mundo seguirán una formación por un tiempo y desarrollarán proyectos para objetivos a corto y largo plazo, como si de una empresa se tratase. La decisión de cómo hacer *trading* y en qué se invierte forma parte de esta fase.

REGLA n.º 3. Planificar mi negocio

Esta fase la conseguimos a través de «La hoja de ruta», que se define como las normas escritas que determinan cuándo entramos y salimos del mercado, en virtud de nuestro método de *trading* y de lo que se denomina «gestión monetaria», que no es, ni más ni menos, que aprender a controlar el riesgo.

Los desconocedores de cómo funcionan los mercados bursátiles dicen: «En bolsa se puede perder hasta la camisa». Lo que no saben esas personas es que hay herramientas como los *stops* que te lo impiden y, por consiguiente, si alguien se ha arruinado en bolsa es solo porque su mala cabeza lo ha querido así. De ahí la belleza de este trabajo; si lo sabes hacer, las probabilidades de que te arruines son muy pocas. Las horas dedicadas a analizar gráficos nos permiten adquirir visión de mercado y construir un *trading* ganador.

La hoja de ruta debe seguirse a rajatabla, sin dar excusas, sin alejarnos de las reglas que constituyen nuestro método. Salirnos de nuestro plan de *trading*, aunque consigamos resultados beneficiosos, deberá ser considerado como *trading incorrecto*.

El mayor enemigo de un *trader* es **él mismo.**

Las operaciones perdedoras son, en general, resultado de las emociones: impaciencia, codicia, miedo, exceso de ego... Lo peor de nosotros mismos aflora cuando tratamos con un bien tan importante como es el dinero. Solo siguiendo las reglas seremos consistentes en nuestro *trading*.

REGLA n.º 4. Ser competitivo tecnológicamente hablando

Utilizar un ordenador muy antiguo o no disponer de una conexión de internet eficaz, pueden hacer que nuestro negocio vaya mal desde el inicio. Dentro de nuestro plan de empresa es obligado invertir en nuestras herramientas de trabajo.

REGLA n.º 5. Usar el dinero que no necesito

¿Cuánto dinero expongo en mi nueva empresa de *trading*?

La primera subregla es no utilizar el dinero que necesito para sufragar otras obligaciones financieras ya comprometidas mensualmente. No se usa dinero destinado pagar la luz, el colegio, la hipoteca, etc. Esto, que es actuar con sentido común, a veces se olvida. La presión de arriesgar el dinero que preciso me llevaría a una tensión mental que me impediría desde el inicio ser un buen *trader*. De ahí la prohibición expresa que doy a todos mis alumnos de hacer operativa real si están en paro. Ese tiempo debe ser utilizado solo y exclusivamente como un tiempo de formación para cuando la situación cambie.

En caso de no disponer del dinero para hacer *trading*, lo correcto sería proceder a ahorrarlo. Cuando se disponga de la cantidad necesaria para formarse y abrir una cuenta de 2500 dólares con un bróker, pasar de seis a nueve meses en el simulador.

REGLA n.º 6. Disponer de un método de eficacia comprobada

Saber cuándo entrar y salir del mercado forma parte de nuestro método de *trading*. Tenemos que considerar cuales serán las acciones a llevar a cabo tanto si son perdedoras como si resultan ganadoras. Saber salir correctamente del mercado es lo que hará sumar a nuestra cuenta de resultados.

REGLA n.º 7. Correcta gestión monetaria

Nuestra herramienta es el dinero, como la del médico, el bisturí, o la del pintor, el pincel. Si perdemos nuestra herramienta de trabajo, no podemos hacer *trading*. Por consiguiente, controlar el riesgo y proteger el capital del que disponemos para llevar a cabo nuestra operativa es fundamental. Generalmente no se debe superar el 3% de pérdida del patrimonio destinado al *trading* en una sola operación. Los *stops* de pérdidas no deben ser mentales, sino materiales y visibles en nuestro graficador. Cuando la operación nos salga mal, asumiremos la pérdida con la misma naturalidad con la que asumimos las ganancias.

No hay ningún *trader* que no pierda de vez en cuando. Por muy bueno que sea, si alguien te cuenta que no pierde nunca, por favor, ¡corre en dirección contraria!

Los *stops* de pérdidas nos ayudan a controlar el riesgo y son nuestros salvavidas en el mercado bursátil, hacen posible que la frase «en bolsa se puede perder hasta la camisa»no tenga razón de ser, excepto para aquellas personas que desconozcan los mercados bursátiles y se permitan hacer reflexiones sin otro fundamento que su incultura financiera.

REGLA n.º 8. Control de nuestras emociones

Los *traders* de éxito no luchan contra sus emociones. Se limitan a observarlas y las asumen como suyas sin darles mayor importancia. Es lo más difícil del *trading*,y llegar a esa fase de nirvana mental, es lo que diferencia a los que hacen dinero de manera rutinaria de los que no.

Del mismo modo, no todos los días son buenos para *tradear*, por ello el *trader* profesional no se jugará su dinero cuando no se encuentre bien de salud, haya peleado con su esposa o marido, tenga un problema en el otro trabajo que realiza, sobredosis de estrés o simplemente su estado de ánimo no le acompañe.

El paso del tiempo puede hacer que un sistema de *trading* deje de funcionar, de ahí la importancia de revisarlo y añadirle nuevos elementos que mejoren los resultados de la operativa.

REGLA n.º 9. Aprender de nuestros errores

Los *traders* novatos piensan, al iniciar su actividad en este mundo, en cuánto dinero van a ganar, reproducen «el cuento de la lechera» en su cabeza. Los *traders* ganadores, no solo aceptan las pérdidas como parte de esta profesión, sino que además, al iniciar la operativa, se plantean cuándo pueden perder.

La clave del *trading*: cortar pérdidas y dejar correr las ganancias.

5.º MANDAMIENTO DEL *TRADING:*
La clave del *trading:* cortar las pérdidas y dejar correr las ganancias.

En el 100% de los métodos de *trading* habrá pérdidas. En la medida en que estas últimas se minimicen, el sistema se convertirá en ganador. Es el secreto del *scalping*.

Debemos fijar cual es nuestro salario diario. En el diario de *trading* que tienen todos los alumnos de www.tradingybolsaparatorpes.com, y que se explica detalladamente en los cursos presenciales cuando se toca el tema de gestión monetaria, no solo vienen detalladas las entradas, sino también el día en que se efectuaron, la dirección en que se tomaron y, además, todos los sentimientos que la acompañaron. Gracias a este documento de Excel los alumnos consiguen aprender y superar sus errores.

Regla nº 10. Visión de futuro en nuestro negocio de *trading*

Si un día perdemos y otro ganamos, no es ni más ni menos que otro día más en la oficina de la empresa que hemos montado. Forma parte del negocio y lo aceptamos así. Llorar por las pérdidas y organizar festejos por las ganancias es ridículo. El camino del éxito en el *trading* se basa en lo acumulado.

Tener objetivos alcanzables en un cierto tiempo es basilar para saber a dónde queremos llegar con esta nueva actividad que hemos organizado.

No todos iniciamos esta empresa con el mismo capital. Un *trader* novato que abre su cuenta con 6000 euros no puede pretender ganar un 25%, que será un objetivo más alcanzable para quien empiece esta actividad con 200 000 euros.

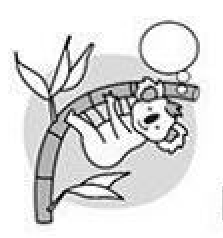
Cuando un *trader* consiga superar el periodo formativo y tener ingresos reiterados, podrá disfrutar de una vida sin sobresaltos y con las necesidades cubiertas.

Pedro, mi maravilloso profesor de fiscalidad en los cursos BPT, dice: «La primera regla de un *trader* es no perder dinero para preservar el capital, la segunda es no olvidarse de la primera».



Alexander Elder nació en Leningrado y creció en Estonia, donde ingresó en la Escuela de Medicina a la edad de dieciséis años. A los veintitrés, mientras trabajaba como médico, saltó de un barco de la Unión Soviética en África y recibió asilo político en Estados Unidos. Trabajó como psiquiatra en Nueva York e impartió clases en la Universidad de Columbia. Su experiencia como psiquiatra le dio una perspectiva única sobre la psicología de la negociación.

Los libros del Dr. Elder, artículos y reseñas de *software* lo han consagrado como uno de los principales expertos actuales en el comercio. Autor de *Trading for a Living, Come Into My Trading Room* y *Entries & Exits,* publicados por primera vez en 1993, estos libros han sido traducidos al checo, chino, holandés, francés, alemán, griego, japonés, coreano, polaco, portugués y ruso.



Punto de reflexión

Hay personas que no sirven para el *trading*. Muchas personas se obcecan en mantener posiciones que van mal. Otros, tras un error, entran en el mercado de forma reiterativa, como queriendo vengarse del mismo; en realidad, deberían desquitarse consigo mismos, ya que el mercado no tiene culpa de su mala cabeza.

Muchos no pierden la esperanza de que el mercado se gire a su favor a pesar de que llevan perdido un 10%. «Antes o después se dará la vuelta», dicen para darse ánimos. No aceptan los errores. Pasan doce horas delante de la pantalla del ordenador. Cuando les falta poco para dilapidar la cuenta, meten operaciones sin pensar, a ver si en ese último momento recuperan todo lo perdido.

Deberíamos copiar el comportamiento de los leones que observan a su presa y no la atacan hasta estar seguros de poder abatirla. Si se lanzaran sobre todo lo que se mueve, se cansarían y morirían de hambre.

Tenemos un máximo de tres operaciones perdedoras por día. Llegados a ese punto, se cierra el ordenador y tenemos tres días para reflexionar sobre nuestras pérdidas y por qué las cometimos. En esos días que no estamos en onda con el mercado lo mejor es irse al gimnasio o darse un gran paseo. Tenemos que tomar el pulso al mercado y analizar nuestros propios errores.

Uno de los peores errores que se cometen es lo que en el póquer se denomina «martingala», que quiere decir «doblar antes de morir». En ese juego de cartas se utiliza con frecuencia, pero seguir esa conducta en *trading* con la esperanza de que el mercado se gire a tu favor resulta letal.

Detesto la comparación entre bolsa y juego. Nosotros **no jugamos** a la bolsa, **operamos** en bolsa. El *trading* es un negocio y no un circuito de apuestas. Para realizar una buena inversión debemos estar atentos a reglas matemáticas y de estadística, que no tienen nada que ver con los juegos de azar.

*

Me dolía el culo. Llevaba sentado dos horas en el muro, con las piernas colgando, extasiado con el contenido del cuadernillo; no me había percatado de la caída de la noche. El sol se estaba poniendo y las sombras empezaban a envolver la bonita vista del Albaicín.

Salté al suelo girándome y me froté mis posaderas endurecidas. Me disponía a llamar con mi Iphone a Francisca para saber qué tenía que hacer, cuando escuché el sonido que tenía designado para los mensajes y se encendió el *display*.

Un mensaje de *WhatsApp* con imagen acababa de entrar en mi listado. Lo abrí y un sudor cálido empezó a envolverme. El hermoso cuerpo de la fotografía solo podía pertenecer a una persona y por los objetos circundantes de la fotografía se hallaba en aquel momento en la bañera de mi habitación de hotel.

Corrí como alma que lleva el diablo sin poder creer que uno de mis deseos más

profundos estaba a punto de materializarse. Subí las escaleras de la pensión como si de una tendencia alcista desbocada se tratase, con la prisa la llave se atrancó al introducirla en la cerradura, conseguí abrir la puerta a empellones y allí estaba ella, en todo su esplendor, cubierta de espuma y rodeada del vapor del baño caliente... No recuerdo nada más, solo que aquel fue el inicio de mi nueva vida.

Epílogo

Cepillé mi traje de Armani y esperé con paciencia a que mi esposa se dignara bajar por las escaleras del Palacio de Santa Paula, emblemático hotel de cinco estrellas de la ciudad de Granada, donde no había vuelto después de aquella tórrida noche que me vinculó para siempre a mi gran amor.

Habían pasado cinco años. En ese periodo todo cambió. Me convertí en *trader*, no sin esfuerzo. Tuve pérdidas al principio, pero la paciencia y mucha disciplina consiguieron hacer de mi operativa mi modo de vida principal. Cambié mi manera de hacer las cosas, fijándome en cómo escribían y se movían los que vivían bien del periodismo deportivo. Fui *freelance* durante un periodo, hasta que un golpe de suerte y una entrevista personal con la gran promesa de la NBA, a la que descubrí en una liga de instituto algunos años antes, me catapultó a la fama del periodismo baloncestístico.

Al hacerme *trader* y con los contactos que me facilitó Francisca, tuve la ocasión de conocer a otros que, como yo, eran rentables: un exejecutivo de Telefónica que vivía en la costa, un fisioterapeuta que solo atendía los casos de los clientes más antiguos y con más problemas una vez a la semana, un excamionero, un exprofesor y buceador que vivía en los Emiratos Árabes con quien solía reunirme cuando hacía escala en Madrid... La lista era interminable.

Seguí el crecimiento de Francisca y su empresa. En muchas ocasiones me avisaba de que tal o cual alumno necesitaba ayuda personalizada y me rogaba que lo atendiese, apelando a cuando yo era novato. Me hacía el duro alegando que estaba muy ocupado, pero era solo por hacerla rabiar, me gustaba mucho el *feeling* que hubo entre nosotros desde el primer momento.

Fue maravilloso ayudarla a cumplir su sueño: abrir pozos de agua en la aldea remota de Burkina Faso; colaborar con la prensa el día que Francisco, uno de «sus veintiséis», entregó el cheque de los derechos de autor del libro en el que colaboró, dando las ganancias a Jesús Abandonado; cuando me envió la foto del becario de la universidad que, gracias al dinero de los cursos, seguía su labor investigadora.

No la había visto en persona desde la noche en que me reencontré con Piera en mi modesta habitación de hotel. Hubo un antes y un después de Granada. Aquella semana maduré y supe con absoluta certeza cómo quería vivir mi vida. No deseaba seguir lo que otros habían planeado para mí, quería ser el dueño de mi destino.

Me costó trabajo convencer a mi madre, pero al final, como todos, se rindió ante los hechos. Vivía mejor y con más calidad desde que hacía lo que realmente amaba: escribir mis artículos y mi *trading*.

Vi descender a Piera de la mano de Sergino, nuestro hijo de tres años, que había heredado el cabello pelirrojo de su madre y mi carácter,¡menos mal, dos calabreses en casa habría sido demasiado, incluso para mí! No pude por más que sentirme orgulloso de mi pequeña familia. Pensé en las palabras que decía Francisca en su primer libro aplicadas a mí: «Un día, cuando mi hijo crezca, le contaré que hice Periodismo y trabajé en un periódico, y le diré: “estudia lo que quieras, que a ganar

dinero te enseñaré yo"». Cuando Sergino creciera pondría en práctica el contenido de la frase.

Se había detenido delante de mí, la columna me había ocultado a su vista. Deduje que continuaba frecuentando el gimnasio porque se encontraba en perfecta forma. Miraba fijamente a Piera y al pequeño, era evidente que los había reconocido por las innumerables fotografías que, bien por *e-mail* o por *WhatsApp*, nos habíamos intercambiado de nuestras respectivas familias. Me sentí embargado por la emoción.

Me acerqué sigilosamente a ella por detrás, rememorando el día en que nos conocimos.

—*Le piace*? —pregunté con voz suave detrás de su cuello, mirándola a la cara cuando se giró al reconocer mi voz.

Me observó escudriñando mi rostro con la intención de ver si había cambiado mucho. La sonrisa inundó su semblante.

—Ni la ópera de *Pretty woman* podría expresar lo que siento en este momento.

Los cuatro nos fundimos en un fuerte abrazo.

Nota de la autora

Cuando leas este libro estaré de vuelta de mi viaje a Burkina Faso, antiguo Alto Volta, un país de África Occidental privado de salida al mar. El significado de su nombre es «el país de los hombres íntegros», cuyos habitantes tutelan su dignidad y salvaguardan su identidad interior, dedicándose a dos formas de supervivencia principalmente: agricultura y ganadería.

Su desfavorable situación geográfica, la extrema pobreza de su subsuelo, las adversas condiciones climáticas, hacen de Burkina Faso el segundo país más pobre del mundo detrás de Bangladesh.

Malaria, lepra, sida, varias formas tumorales, malnutrición..., hacen que una madre de cada dos muera de parto y un niño de cada tres fallezca en edad neonatal.

Los derechos de autor que me corresponden por este libro, así como los ingresos que se efectúan por aquellas personas que frecuentan nuestros cursos de formación, tras cubrir los gastos de profesorado e instalaciones y, pago de impuestos, se destinaran, a través de la fundación que vamos a crear, a ayudas benéficas de toda índole. Este es el primer proyecto de los muchos que queremos acometer.

Si te ha gustado mi libro y conoces a alguien a quien le pueda interesar, te ruego que hables de él; ya que tú, sin saberlo, formas parte de mi proyecto y solo el boca a boca de la publicidad de mis alumnos y lectores nos hace no tener que acudir a gastos que, de otro modo, me impedirían destinar el dinero a donde debe llegar.

Gracias.

Me tienes a tu disposición en el *e-mail:*
info@tradingybolsaparatorpes.com

Bibliografía

Libros

del Canto, Jorge: *Gane dinero operando en bolsa.* Madrid, ESIC Editorial, 2008.

Eker, T. Harv: *Los secretos de la mente millonaria.* Málaga, Sirio, 2011.

Hemmi, Matti: *¿Te atreves a soñar? Ponle fecha de caducidad a tu sueño y sal de tu zona de confort.* Barcelona, Paidós, 2013.

Kiyosaki, Robert: *El cuadrante del flujo del dinero. Guía del padre rico hacia la libertad financiera.* Madrid, Aguilar, 2009.

Murphy, J. J.: *Análisis técnico de los mercados financieros.* Barcelona, Gestión 2000, 2003.

Ostrofsky, Mark: *Hágase rico en un clic. La guía imprescindible para ganar dinero en internet.* Barcelona, Conecta, 2012.

Steenbarger, Brett N.: *El entrenador de trading. 101 lecciones para convertirse psicólogo de trading.* Alicante, Millennium Capital, 2010.

Vélez, Oliver y Greg Capra: *Day trading*. *Negociación intradía: estrategias y técnicas*. Barcelona, Ediciones Deusto, 2011.

Vídeos

inknowation.com y Haiku Films: *¿Te atreves a soñar?*, en http://www.youtube.com/watch?v=i07qz_6Mk7g

opentrader.com: *Traders*. *Un tributo a todos los operadores bursátiles del mundo,* en http://www.youtube.com/watch?v=MwKYjZ_8EcE

Notas

[1] (Felicidades desde estas páginas a sus autores. Se puede visionar en este enlace http://www.youtube.com/watch?v=i07qz_6Mk7g).

[2] Texto extraído de mi artículo del mismo título para el *Ideal* de Granada (febrero de 2014).

Mueve tus ahorros y gánate un sueldo
Francisca Serrano

Av. Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona (España)
www.planetadelibros.com
www.espasa.com

La autora destinará los ingresos derivados de este libro íntegramente a obras benéficas.

Espasa, en su deseo de mejorar sus publicaciones, agradecerá cualquier sugerencia que los lectores hagan al departamento editorial por correo electrónico: sugerencias@espasa.es

Primera edición en libro electrónico (epub): abril de 2014

ISBN: 978-84-670-4170-5 (epub)

Conversión a libro electrónico: Safekat, S. L.